

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond
Ettevõtetmajanduse instituut

Oksana Ivanova

**ELUKINDLUSTUSE POPULAARSUSE SUURENDAMIST SOODUSTAVAD JA
TAKISTAVAD TEGURID EESTIS**

Magistritöö ärijuhtimise magistri kraadi taotlemiseks ärijuhtimise erialal

Juhendaja: dots. Nadežda Ivanova

Tartu 2014

Soovitan suunata kaitsmisele

(juhendaja allkiri)

Kaitsmisele lubatud “ “..... 2014. a.

..... õppetooli juhataja

.....

(õppetooli juhataja nimi ja allkiri)

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

(töö

autori

allkiri)

SISUKORD

Sissejuhatus	4
1. Elukindlustuse teoreetilised aspektid	8
1.1 Elukindlustuse olemus, tähtsus ja liigid	8
1.2 Tarbimisteooriates käsitletud leidnud elukindlustuse arengut mõjutavad tegurid ..	21
1.3 Varasemates uuringutes käsitletud leidnud elukindlustuse arengut mõjutavad tegurid	30
2. Elukindlustuse populaarsust mõjutavad tegurid Eestis	41
2.1 Elukindlustuse valdkonna dünaamika	41
2.2 Elukindlustuse populaarsust mõjutavate tegurite regressioonanalüüs	49
2.3 Elukindlustuse populaarsust mõjutavate tegurite kvalitatiivne analüüs	62
Kokkuvõte	77
Viidatud allikad	83
Lisad	90
Lisa 1. Saadud kindlustuspreemiad 2007-2011. aastatel Euroopa riikides (mln EUR)	90
Lisa 2. SKP, keskmise brutopalgas, inflatsiooni ja elukindlustusbrutopreemiate mahu muutused Eestis aastatel 2007-2013	91
Lisa 3. Andmed brutopreemiaid mõjutavate tegurite korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi teostamiseks 2007-2013	92
Lisa 4. Regressioonanalüüs Mudel 1	95
Lisa 5. Regressioonanalüüs Mudel 2	97
Lisa 6. Regressioonanalüüs Mudel 3	99
Lisa 7. Regressioonanalüüs Mudel 4	100
Lisa 8. Regressioonanalüüs Mudel 5	101
Lisa 9. Autori poolt läbiviidud küsitluse vorm ja raport	102
Summary	107

SISSEJUHATUS

Eesti elukindlustusturg on viimastel aastatel läbi teinud kiire arengu. Sellele vaatamata sõlmivad elukindlustuslepinguid veel vähesed inimesed. On tõsi, et inimesed kindlustavad pigem oma vara, kuid unustavad kõige tähtsama – iseenda.

Magistritöö on kirjutatud elukindlustuse populaarsuse suurendamist mõjutavatest teguritest ja takistustest Eestis. Teema valikul lähtus autor isiklikust huvist, teema aktuaalsusest ning varasemate selleteemaliste uurimuste vähesusest. Autorit innustas seda teemat uurima praktiline kogemus laenukonsultandi assistendina ja elukindlustustoodete pakkujana Swedbankis. Uuring on kasulik eeskätt elukindlustusseltsidele. Elukindlustuse populaarsust soodustavate tegurite teadmine võimaldab elukindlustusseltsidel suurendada oma kasumlikkust. Samuti uuring on kasulik eraisikutele, kuna tõstab eraisikute teadlikkust elukindlustusest ja võib soodustada elukindlustuslepingute soetamist. Kuna kindlustusäri lahutamatuks osaks on investeerimine, siis aitab kindlustussektor otseselt kaasa majanduse arengule.

Teema on aktuaalne, kuna vajadus elukindlustuse, kui ühe riskide maandamise (kindlustatu surma korral, püsiva töövõimetuse korral) ning säästmis- ja investeerimisvõimalusi pakkuva lahenduse järele kasvab iga aastaga. Tänapäeval on keskmise eesti pere finantskohustused enamasti suured. Üldiselt aga ei mõelda ette, kas lähedastele jääb kodu alles, kas nad suudavad laenu maksta ning kuidas nad saavad hakkama siis, kui pere põhitoitjaga peaks õnnetus juhtuma. Elukindlustus (sõltuvalt liigist) on riskide maandamise võimalus, lisaks on see ka säästmis- ja investeerimisvõimalus. Elukindlustuse roll ei piirdu üksnes indiviidi kaitsega, selle mõju ulatub kaugemale. Ressursse, mida riik peaks kasutama pensionide ja toetuste maksmiseks, saab suunata arengut soodustavasse tegevusse. Selleks võib osa koormusest suunata erasektoris – elukindlustusseltside kanda.

Uuritud probleem seisneb selles, et eestimaalased pole veel teadvustanud elukindlustuse vajadust ja võimalusi. Enamikes arenenud riikides on elukindlustuse turuosa kahjukindlustuse omast suurem, kuid Eestis on vastupidi, elukindlustus moodustab kogu kindlustuspreemiast vähem kui kolmandiku. Elukindlustuse vajadust ei saa ega tohigi kavalate müüginippidega kunstlikult tekitada. Soov peab lähtuma inimesest endast. Tõsi küll – igapäevaelus ei pruugi inimene võimalikke riske ega nende maandamise vahendeid piisavalt teadvustada. Elukindlustus pole mitte niivõrd riskantne ja põnevust pakkuv rahategemise viis, kuivõrd kaitsekilp endale ja lähedastele.

Magistritöö eesmärk on selgitada välja, millised tegurid soodustavad ja millised takistavad elukindlustuse populaarsuse kasvu Eestis. Nende tegurite teadmine võimaldab elukindlustusseltsidel täpsemini prognoosida kindlustuspreemiate dünaamikat, määratleda elukindlustuse tarbijate sihtrühmi ja teatud määral mõjutada tarbijate ostukäitumist, suurendades nii elukindlustuse populaarsust Eestis. Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

1. Selgitada elukindlustuse olemust ja selle tähtsust.
2. Tutvustada elukindlustuse põhiliike ja selgitada nende kasu kindlustusvõtjatele.
3. Selgitada välja tarbimisteesooriates käsitletud leidnud elukindlustuse arengutegurid.
4. Selgitada välja varasemates empiirilistes uuringutes käsitletud leidnud elukindlustuse arengutegurid.
5. Iseloomustada Eesti elukindlustuse dünaamika ajavahemikul 2007–2013 ja selgitada selle põhjuseid.
6. Analüüsida elukindlustust mõjutavaid tegureid regressioonimudeli abil.
7. Analüüsida elukindlustust mõjutavaid tegureid ankeetküsitluse abil.
8. Üldistada saadud analüüsi tulemused ning võrrelda neid varasemate uuringutega.

Töö kirjutamisel kasutas autor temaatilisi teadusartikleid, erialakirjandust, Eesti Panga, Eesti elukindlustusseltside, Finantsinspektsiooni ja Statistikaameti kodulehekülgedelt

saadud teavet. Töö koostamisel tekkisid probleemid statistiliste näitajate leidmisega. Peamiseks probleemiks on sobivate statistiliste andmete puudumine. Töös analüüsitud perioodi pikkus on seitse aastat, mis on täpse regressioonianalüüsi jaoks ebapiisav. Selle probleemi lahendamiseks on kasutatud igakuiseid andmeid. Teiseks probleemiks on see, et peamised elukindlustuspreemiaid mõjutavad tegurid, näiteks SKP, inflatsioonimäär, haridustase jne., on iga-aastased andmed Statistikaameti andmebaasis. Selle probleemi osaliseks lahendamiseks võttis autor inflatsiooni väärtuse mõõtmise aluseks tarbijahinnaindeksi, mis on igakuine. Kuna regressioonianalüüsis ei saa arvesse võtta kõiki elukindlustuse populaarsust mõjutavaid tegureid koostas autor ja viis läbi küsitluse eraisikute seas.

Töö koosneb kahest osast: teoreetiline ja empiiriline. Töö teoreetilises osas uurib autor, milles seisneb elukindlustuse olemus, vajalikkus ja tähtsus. Autor uurib elukindlustuse võimalusi, analüüsides elukindlustuse funktsioone, milleks on riskide maandamine, säästmine ja investeerimine. Töös on esitatud tarbija säästmiskäitumist iseloomustavad teooriad ning tegurite mõju elukindlustuse populaarsusele. Samuti annab autor ülevaate elukindlustusnõudlust puudutavatest varasematest uurimustest, mille põhjal selgitatakse välja elukindlustuse kasvu soodustavad ja takistavad tegurid.

Töö empiirilises osas käsitleb autor Eesti elukindlustusturu hetkeseisu, lähtudes tegutsevatest elukindlustusseltsidest, saadud kindlustuspreemiatest ja populaarsetest elukindlustusliikidest. Samuti uurib autor SKP, inflatsiooni, keskmise brutopalka ja elukindlustuspreemiate mahu muutuse vahelist seost. Selleks, et selgitada välja, millised tegurid soodustavad elukindlustuse suurendamist Eestis, kasutab autor kahte meetodikat. Esimene on ökonomeetrilise mudeli koostamine, kasutades Statistikaameti ja Eesti Panga andmebaasidest pärinevaid igakuiseid andmeid ajavahemikul 2007–2013. Potentsiaalseteks mõjutavateks teguriteks on võetud keskmine brutopalk, inflatsioon (THI-na), tähtajalised hoiused, hoiuse intressimäär ja laenukäive. Sõltuvaks muutujaks on ökonomeetrilises mudelis elukindlustusseltsidele makstavad brutopreemiad. Nende andmete põhjal tehakse korrelatsioon-regressioonanalüüs SPSS tarkvara abil, mis võimaldab määratlada tegurite seost ja mõju kindlustusseltside poolt saadud elukindlustuspreemiatele. Teiseks analüüsib autor elukindlustuse populaarsuse

suurendamise võimalusi mikrotasandil, koostades ja viies läbi küsitluse eraisikute seas. Küsitluse vajadus tekkis seoses sellega, et ökonomeetrilise mudeli struktuuri ja statistiliste andmete puudumise tõttu ei ole võimalik kõiki tegureid mudelisse lülitada. Küsitluse käigus selgitatakse välja inimeste elukindlustuse valikut mõjutavad tegurid, võttes arvesse majanduslikke, demograafilisi ja psühholoogilisi mõjureid. Magistritöö lõpus üldistab autor mõlema meetodi kasutamisel saadud tulemusi ja teeb järeldusi, millised tegurid soodustavad ja millised takistavad elukindlustuse populaarsuse kasvu Eestis.

1. ELUKINDLUSTUSE TEOREETILISED ASPEKTIID

1.1 Elukindlustuse olemus, tähtsus ja liigid

Elukindlustus on valdkond, mille tähtsust ja vajalikkust peaks tunnetama iga inimene, kes oskab oma elu hinnata ja soovib seda kaitsta võimalike riskide eest, milleks on õnnetusjuhtumid, haigused, vananemine ja surm. Selleks, et aru saada, mida elukindlustus endast kujutab, tuleb esmalt selgitada elukindlustuse mõistet.

Eesti kindlustustegevuse seaduses defineeritakse kindlustustegevust järgmiselt: Kindlustustegevus on kindlustusandja poolt kindlustuslepingu alusel kindlustusvõtja või kindlustatu riskide ülevõtmine eesmärgiga maksta kindlustusjuhtumi saabumisel välja hüvitis (Kindlustustegevuse seadus 2005). A.M. Inglis annab elukindlustusele järgmise definitsiooni: Elukindlustus on kindlustatu või temast majanduslikult sõltuvate isikute tavapärase elustandardi tagamine (2002: 18).

Populaarsus on suur nõudlus millegi või kellegi järele teatud piirkonnas. Selles töös autor käsitleb elukindlustuse populaarsust ehk nõudlust elukindlustuse järele. Elukindlustuse populaarsuse kasv tähendab kindlustusseltsidele makstavate brutopreemiate mahu suurendamist võrreldes eelmiste aastatega. Elukindlustusvaldkonna arengu üheks faktoriks on elukindlustuse populaarsus.

Kindlustusteenus pakub kaitset, mis toimib riski ülekandmise mehhanismina. Kindlustusvõtja maksab raha ühisesse fondi, et saada kindlustusjuhtumi korral hüvitist. Kindlustuse pakkujad ei müü füüsiliselt tajutavaid tooteid, pigem liigitatakse need tooted nähtamatu tegevuse alla. Ainsaks füüsiliselt tajutavaks esemeks on kindlustusleping, mis kinnitab õiguslikku suhet kindlustusandja ja kliendi vahel. Leping lubab kindlat rahasummat kindlaksmääratud korras. Kindlustusseltsi reservidest või

varadest ei ole määratletud mingeid spetsiaalseid osi, mis kataksid kohustusi eranditult teatud kindla kindlustusvõtja ees juhul, kui tema poliisiga kaetud risk peaks teostuma. Ühise fondi eesmärk on katta iga realiseerunud kindlustatud risk. (Bland 1996: 7-9)

Kindlustusliike on kolm lähtuvalt kindlustatavast objektist (Kindlustustegevuse seadus...2004):

- elukindlustus,
- kahjukindlustus,
- edasikindlustus.

Selles magistritöös on käsitletud ainult elukindlustust. Tabelis 1 on välja toodud elukindlustuse eripära.

Tabel 1. Elukindlustuse eripära

	Elukindlustus
Kindlustuse objekt	inimese elu ja tervis
Kindlustusjuhtum	surm, invaliidsus, ajutine töövõimetus, pensioniikka jõudmine, lapse täisikka jõudmine
Kindlustuse suurus	kokkulepitud
Kindlustuse hind	kujuneb tulenevalt rahvastiku suremustabelitest ja kindlustatu või kindlustusvõtja tervisest, elukindlustuse liikidest ning kindlustatu summast
Kindlustatud isik	isik, kellega seotud risk on kindlustatud
Kindlustusperiood	pikem kui 1 aasta

Allikas: (Kindlustustegevuse seadus...2004); autori koostatud.

Elukindlustusleping ei saa oma olemuselt olla hüvitisleping, seetõttu kasutatakse elukindlustuse puhul kindlustushüvitise asemel väljamakse mõistet. Elukindlustuslepinguid ei saa tavalisele hüvitise põhimõttele rajada seetõttu, et puudub võimalus inimelu väärtust rahaliselt määrata. Elukindlustuslepingud on alati sõlmitud kokkuleppelise summa peale. Selle summana võib vaadelda samuti kokkulepitud reeglipärast vähenevat graafikut mõnes elukindlustuslepingus. Inimene, kes sõlmib elukindlustuslepingu, maksab kindlustusseltsile osa oma sissetulekust eesmärgiga, et

tema ise või soodustatud isik saaks kindlustatu surma korral kindlaksmääratud rahasumma. Olulisimaks erinevuseks kahju- ja elukindlustuse vahel on see, et elukindlustuslepingud on pikaajalised, leping sõlmitakse rohkem kui üheks aastaks. (Bland 1996: 7)

Elukindlustusel on kaks peamist eesmärki: riskide maandamine ja raha säästmine (kuhu kuulub ka investeerimine). Pakkudes inimestele laialdasi kindlustusgarantiide valikuvõimalusi ja investeerimisteenuseid, võimaldab elukindlustus lahendada tervet sotsiaalmajanduslike probleemide kogumit. Järgnevalt käsitleb autor neid eesmärke eraldi.

Traditsiooniliselt osteti elukindlustuspoliise selleks, et jätta teatud summa pärijatele, et nad oleksid võimelised tasuma lahkunu (st kindlustatu) matusekulud. Viimasel ajal on aga elukindlustuse roll muutunud märksa tähendusrikkamaks. Üha valdavama urbaniseerumise, elanikkonna suurema liikuvuse ning üksikisikute, perekondade ja kogukondade vaheliste majandussidemete ametlikustamise taustal on elukindlustus omandanud märksa olulisema rolli, kujunedes üksikisikutele ja perekondadele finantsriskide haldusvahendiks. (Beck, Webb 2003: 51).

Igapäevases elus mängib risk suurt rolli. Risk on ebasoodsa sündmuse toimumise võimalus. Seega on risk seotud ebasoodsate muutustega tulevikus. Riski ei ole kunagi võimalik täielikult vältida, kuid mida paremini õpitakse seda tundma ja ette ennustama, seda rohkem on võimalik selle ebasoodsat mõju vähendada. Riskijuhtimine on oskus näha ette tegevusi ja protsesse, mis võivad ohustada planeeritud tegevuste käiku ning nende tegevuste kulgu ja protsesside juhtimist, eesmärgiga vähendada riskijuhtumite võimalikku negatiivset mõju. (Paas 2000: 153-154)

Kindlustamisel tehtavad valikud, on riskijuhtimise põhiteema. Alustuseks tasub mõelda, millised on põhilised riskid, millega elu jooksul kokku puututakse:

- töövõimetus,
- surm,
- õnnetusjuhtum või haigus.

Kindlustus maandab riske ootamatute sündmuste puhul. Riskide maandamisele mõeldes tuleb selgeks teha kõik põhjused ja tegurid, mis võiksid põhjustada ajalisi, rahalisi ja muid kõrvalekaldeid planeeritud tegevustest. Riskide maandamine aitab vältida ebameeldivaid üllatusi ning probleemide ilmnemisel kiirelt ja adekvaatselt reageerida. Elukindlustustegevuse üheks oluliseks komponendiks on surmariski ülekandmine, kuid kindlustatu jaoks võivad tunduvalt tähtsamad olla tema vananemine, mitmesugused haigused ja õnnetusjuhtumid, mille tagajärjeks on töövõime kaotus. (Vaughan 2007: 12-13)

Kui maailm tundub vähem turvaline, muutuvad inimesed kohusetundlikumaks ja hakkavad mõtlema elukindlustuspoliisidest, sest lisaks riskimaandamisele on elukindlustus ka investering. Kindlustus on oma olemusest ebataoline investering: raha makstakse millegi eest, mida tegelikult loodetakse mitte juhtuvat. Elukindlustus võimaldab ka koguda sääste erinevate investeerimisriskiga või -riskita kogumiskindlustuse ja pensionikindlustuse lepingute abil. (Lee 2002: 15)

Elukindlustuslepingud võivad olla väga erinevad ja kindlustusseltside poolt erinevalt kombineeritud, mistõttu allpool esitatud kindlustusliike tuleb võtta üldistatult. Näiteks võivad ühes lepingus olla ühendatud nii raha kogumise kui ka surmariskikaitse komponendid. (Elukindlustuse liigid 2012) Elukindlustuse kuumaksed sõltuvad kindlustatu vanusest, tervislikust seisundist, kindlustussummast ja elukindlustuse liigist. Eakate ja terviseprobleemidega inimestel kindlustusmaksed on suuremad, kui noortel, sest kindlustusseltsid identifitseerivad neid suurema riskiga. Tavaliselt on elukindlustus erinevate kogumisvõimalustega tunduvalt kallim, kui ilma kogumisvõimalusteta elukindlustus. (Dall 2007: 19-20)

Üldiselt on nii Eestis kui mujal maailmas kättesaadavad järgmised elukindlustuse liigid (Elukindlustuse liigid 2012):

- riskielukindlustus,
- kapitalikogumiskindlustus,
- lastekindlustus,
- pensionikindlustus.

Riskielukindlustuse leping sõlmitakse määratud aja jooksul saabuva surma võimalikkuse puhuks. Kui surm selle perioodi jooksul ei saabu, ei saa kindlustatu oma preemiatest midagi. Sel põhjusel võib preemiad hoida väga madalad, kuna kindlustussumma kuulub välja maksmisele üksnes surma korral ja kui kindlustatu lepingu tähtaja üle elab, ei maksta raha üldse välja. (Shirley 2012: 58-61) Leping sõlmitakse selleks, et kindlustusvõtja surma korral tagada soodustatud isikule toimetuleku- ja valuraha. Tegemist pole mitte säästmisvõimaluse, vaid surmariski kindlustamisega. Levinud kindlustustooteks on selle kindlustusliigi puhul **laenukindlustus**. Sel juhul kindlustab pangalaenu võtnud isik oma elu. Tema surma korral maksab laenujäägi pangale tagasi kindlustusselts, mitte pärijad. Kui laenuvõtjaga peaks midagi juhtuma, on lähedased kindlad, et nende laenu tagatiseks olevat kodu ei müüda võla katteks maha. Huvi on siin kahepoolne. Pank on huvitatud, et laenusaaaja surma korral ei jääks laen pangale tagastamata. Lähedased ja pere on huvitatud, et nad ei peaks oma kodust välja kolima. Kui kindlustatuga lepingu kehtivusaja jooksul midagi ei juhtu, siis lepingu lõppedes kindlustusselts ühtegi väljamakset tegema ei pea. (Elukindlustuse liigid 2012)

Riskielukindlustus on mõeldud inimestele, kellel on suured laenud või kes reisivad tihti või harrastavad ekstreemsporti. Järgnevalt on välja toodud riskielukindlustuse eelised ja puudused võrreldes teiste elukindlustusliikidega.

Riskielukindlustuse eelised:

- surmariski kindlustamine;
- lepingu sõlmimine on lihtsustatud (lepingu saab sõlmida pangakontoris, investeerimiskonsultandi juurde ning arsti juurde ei ole vaja minna).

Riskielukindlustuse puudused:

- puudub säästmisvõimalus;
- kui kindlustusjuhtumit ei toimu, ei saa kindlustusvõtja raha tagasi.

Kapitalikogumiskindlustus annab võimaluse raha säästa ja pakub samas kindlustatu lähedastele tema surma korral toimetuleku- ja valuraha. Kindlustushüvitis makstakse

välja kindlustatud isiku surma korral või kui lepingus märgitud tähtaja saabumisel. Kogumiskindlustuslepingu korral saab kindlustusvõtjaks olla füüsiline või juriidiline isik. Elukindlustuslepingu võib oma töötaja huvides sõlmida näiteks tööandja. Kui kindlustatu kindlustusperioodi jooksul sureb, makstakse lähedastele välja hüvitis, mis vastavalt kokkuleppele võib erineda säästetavast või juba säästetud summast. Kapitalikogumiskindlustuse alla kuuluvad mitmesugused erinevatel põhimõtetel ülesehitatud kindlustustooted: garanteeritud intressiga elukindlustus ja investeerimisriskiga elukindlustus. (Elukindlustuse liigid 2012)

Garanteeritud intressiga elukindlustuse puhul lepitakse kapitalikogumiskindlustuse lepingute sõlmimisel kokku garanteeritud intress, mille kindlustusandja kohustub kindlustusvõtja kogumisreservile lisama. Eduka tegevuse, eelkõige investeerimistegevuse puhul võib elukindlustusselts maksta ka lisaintressi. Kindlustusperioodi lõppedes makstakse välja säästetud rahasumma – kokkulepitud summa, milles sisaldub garanteeritud intress ja võimalik, et ka lisaintress. Kindlustusvõtja risk on minimaalne. Kogu investeerimisrisk jääb kindlustusseltsi kanda. (*Ibid.*)

Investeerimisriskiga elukindlustuse puhul kindlustusselts sissemaksetele tootlust ei garanteeri. Investeerimisriskiga elukindlustus on niisugune elukindlustuse liik, mille puhul kindlustusseltsi poolt makstava ühekordse või perioodiliste väljamaksete suurus sõltub lepinguga seotud alusvara väärtusest ja lepingus garanteeritud hüvitissumma suuruselt. Üldjuhul on investeerimisriskiga elukindlustuse korral kindlustuskaitse ehk garanteeritult väljamakstav summa marginaalne ja lepingu väärtus sõltub investeeringute kujunenud väärtusest. (Elukindlustuse liigid 2012)

Tavaliselt pakuvad kindlustusseltsid lepingu alusvara valimist erinevate investeerimisfondide vahel. Investeerimisriskiga elukindlustus annab võimaluse määrata, milline osa kindlustusmaksest missugustesse väärtpaberitesse investeerida. On võimalik kokku panna investeerimiseesmärkide ning riskitaluvusega sobiv portfelli, millest hiljem sõltub elukindlustuslepingu väärtus. (*Ibid.*)

Kapitalikogumiskindlustus sobib neile kindlustusvõtjatele, kelle lähedaste heaolu sõltub kindlustatu sissetulekust. See kindlustusliik sobib ka inimestele, kes soovivad investeerida fondidesse.

Kapitalikogumiskindlustuse eelised:

- säästmisvõimalus;
- investeerimisvõimalus;
- surmariski kindlustamine;
- kindlustusjuhtumiks on kindlustatu surm ja kindlustusperioodi lõppemine;
- kindlustusmakse suurendamisel suureneb automaatselt ka kindlustussumma, mis on üheks lisavõimaluseks inflatsioonimõju leevendamisel.

Kapitalikogumiskindlustuse puudus:

- investeerimisriskiga elukindlustuse korral kindlustuskaitse ehk garanteeritud väljamakstava summa marginaalsus ja lepingu väärtus sõltuvad investeeringute kujunenud väärtusest.

Lastekindlustuse abil on võimalik koguda lapsele raha näiteks õpingute jätkamiseks või iseseisva elu alustamiseks. Tavaliselt kogub lapsevanem raha kuni lapse täisikka jõudmiseni ja seejärel saab juba laps ise raha vajalikul eesmärgil kulutada. Lastekindlustuse nime all pakuvad erinevad kindlustusseltsid väga erinevasisulisi lahendusi, mis üldjuhul ühendavad endas nii investeerimise kui ka elukindlustuse. See tähendab, et lapsevanem kogub lapsele raha koos täiskasvanu elukindlustuskaitsega. Lastekindlustuse lepingus määratletakse tavaliselt garanteeritud intress, millele lisandub kasumiosa, sõltuvalt seltsi majandusaasta tulemustest. (Inglist 2002: 104-105)

Lastekindlustus on mõeldud alaealiste lastega vanematele. Järgnevalt on välja toodud lastekindlustuse eelised ja puudused võrreldes teiste elukindlustuse liikidega.

Lastekindlustuse eelised:

- võimalus koguda raha õpingute jätkamiseks või iseseisva elu alustamiseks;

- garanteeritud intress koos kasumiosaga.

Lastekindlustuse puudus:

- kuna kindlustusperiood on pikk, väheneb rahasumma väärtus inflatsiooni tõttu.

Pensionikindlustus võimaldab lisaks lähedaste turvatunde suurendamisele kindlustada ka kindlustusevõtja enese tulevikku. Ükski riik ei taga inimestele vanaduspõlves senisega võrreldes samaväärset elustandardit. Lääneriikide ühiskonnas on ilmne tendents elanikkonna üldise vananemise suunas, mis toob paratamatult kaasa selle, et tänaste tööjõuliste inimeste pensioniikka jõudmisel on vähe neid, kes maksumaksjatena pensionäre üleval peavad. Vabatahtliku pensionikindlustuse ülesandeks on kindlustusvõtjale vanaduspõlves senisega võrreldava elustandardi tagamine. Tulumaksuseadus annab isikule õiguse arvata tulust maha pensionikindlustuse lepingu alusel tasutud kindlustusmaksed teatud määra ulatuses maksumaksja tulust. Tulumaksusoodustusega pensionikindlustus on konkreetses õigusaktis sätestatud kindlustuse alaliik. Mitte igasugune vabatahtliku pensionikindlustuse leping ei pruugi olla tulumaksusoodustusega. On võimalikud ka niisugused pensionikindlustuse lepingud, mille puhul tulumaksusoodustus ei rakendu. Sissemaksetega koguneb pensionikindlustuses nn kindlustusväärtuse fond, millest hiljem pensioni maksuma hakatakse. (Elukindlustuse liigid 2012) Pensionikindlustuse puhul on vastava lepinguga (nn investeerimisriskiga pensionikindlustus) võimalik sätestada kindlustusmaksete investeerimise põhimõtted ja struktuur. Investeeringud tehakse reeglina väärtpaberitesse, mille valiku pakub välja kindlustusandja. Iga tasutud kindlustusmakse suunatakse reservi, kus see väärtuspäeval seotakse väärtpaberitega. Sel juhul sõltub reservi väärtus otseselt väärtpaberite väärtusest. (Inglist 2002: 107- 111) Pensionikindlustus on mõeldud neile vähemalt 18-aastastele isikutele, kes juba täna mõtlevad, kuidas nad hakkavad vanaduspõlves, vähemalt 55-aastastena, elatuma riiklikust pensionist.

Pensionikindlustuse eelised:

- võimalus tagada vanaduspõlves senisega võrreldav elustandard;

- tulumaksusoodustus (alates 55. eluaastast või täieliku ja püsiva töövõimetuse puhul rakenduvad kindlustuslepingust või pensionifondist tehtud väljamaksetele tulumaksusoodustused.) (Väljamaksed pensioni III samba...2013);
- puudub minimaalne sissemakstav summa;
- võimalus saada väljamakseid alates 55. eluaastast;
- pärimisvõimalus.

Pensionikindlustuse puudus:

- vabatahtlikust pensionifondist võib raha välja võtta ka enne 55. eluaastat, kuid sel juhul maksustatakse kogu summa 21% tulumaksuga.

Igapäevases elutegevuses esineb riske, mille tagajärjeks ei pruugi olla surm, küll aga invaliidsus või tõsine terviserike. Sellisel juhul osutub töölkäimine ja oma senise elustandardi säilitamine raskeks või võimatuks. Ilmselt muutub võimatuks ka elukindlustusmaksete tasumine. Seepärast pakuvad elukindlustusandjad võimalust sõlmida koos põhilepinguga ka lisakindlustus nimetatud juhtumite puhuks. Lisakindlustusena võib elukindlustusselts pakkuda ka kahjukindlustuse tooteid, näiteks **õnnetusjuhtumikindlustust**. Õnnetusjuhtumikindlustus pakub täiendavat kaitset õnnetusjuhtumist põhjustatud surma, invaliidsuse või ajutise töövõimetuse puhul. Õnnetusjuhtumikindlustust on võimalik sõlmida lisalepinguga elukindlustuslepingu juurde. (Inglist 2002: 116-117)

Autori arvates ostuotsuse langetamisest üksi ei piisa, kui inimene ei saa kindlustuspoliisist või selle kaudu pakutavast aru. Praegu on kindlustusturul saadaval arvukalt erinevate spetsiifiliste omadustega elukindlustuspoliise. Näiteks kogumiselukindlustus tagab säästude kogumise, kuid need tulevad kätte kallimalt kui tähtajalise elukindlustuse korral. Kindlustatu peaks mõistma, et erinevate kogumispoliitikate tulumäär võib väga palju varieeruda ning tulemuseks saadud rahahulk võib mõnda tüüpi kogumiselukindlustuse puhul jääda ootustest madalamaks. Tänapäeval on elukindlustustooteid märksa rohkem ja need on märksa komplitseeritumad kui varem. Seetõttu on oluline, et elukindlustuse ostja omandaks

eelnevalt arusaama toote kõigi omaduste, kasude ja piirangute kohta, et osta just talle sobivat tüüpi individuaalne või perekondlik elukindlustus. Elukindlustuseltside poolt pakutavatest elukindlustusliikidest saab iga tarbija valida tema nõuetele, vajadustele ja võimalustele sobiva elukindlustusliigi, arvestusega, et igakuised elukindlustuse lepingutasud sõltuvad sellest, kas leping sõlmitakse investeerimisvõimalustega või mitte. Magistritöö empiirilises osas selgitab autor küsitluse abil välja, millised kindlustusliigid on levinud eraisikute seas.

Järgnevalt selgitab autor välja, missugust kasu toob elukindlustus eraisikutele ja riigile. Tinglikult võiks elukindlustuse ülesanded jaotada kahte rühma – sotsiaalsed ja rahanduslikud. Neist esimeste lahendamine võimaldab mitteküllaldase riikliku sotsiaalkindlustuse ja -toetuste kompenseerimist. Rahaliste probleemide lahendamine võimaldab ühest küljest isiklike sissetulekuid suurendada ja teisest küljest tagab vajaliku garantii finants-krediidioperatsioonidele. (Kotov 2012: 129)

Kõik inimesed on surelikud – selles pole mingit kahtlust. Samas ei ole aga ühegi inimelu pikkus kindlaks määratud. Igal aastal sureb vaid osa inimkonnast ning seda absoluutselt kõigist vanusegruppides, alates imikutest ja lõpetades üle saja-aastastega. Suurem osa elab siiski alla 80 aasta, ka on eri vanusegruppide suremus erineva tasemega, lisaks veel soolised ja tegevusega seotud erinevused. Elukindlustuslepingu sõlmimisel võtab selts endale kohustuse maksta kindlustuslepingus ettenähtud summa kindlustatud isiku surma korral või teatud tähtpäeval. Kindlustusvõtja, lepingu teise poolena, kohustub omalt poolt tasuma seltsile kindlustuslepingus ettenähtud tähtaegadel kindlustusmakseid. Elukindlustuse kasulikkus seisneb selles, et vajalik summa on garanteeritud kohe peale esimest sissemakset. Seega võib kindlustatu varase surma korral väljamakstav kindlustussumma olla kümneid kordi suurem kui sissemaksed. Lisaks saab raha koguda, et leevendada näiteks lähedaste rahamuret pärast pere toitja kaotust, või sõlmitakse kindlustusleping hoopis riskivabaks säästmiseks, et hiljem, pensionipõlves, saada lisaks riiklikule pensionile igakuiselt suuremat sissetulekut. Pensionikindlustuse puhul makstakse kindlustatule pensioni tema elu lõpuni isegi siis, kui ta elab väga kõrge vanuseni ning tema pensionikindlustuse jaoks seltsi kogutud raha on tegelikult juba ammendunud. (Inglist 2002: 15-22)

Rahvastiku kiirest vananemisest on saanud ülemaailmne probleem. Kui ühiskonnas on eakaid (65+) üle 7%, siis peetakse ühiskonda vananevaks (Tulva, Kriis 2001: 63). Eestis on eakaid 15,9% elanikkonnast ning ÜRO rahvastikuproгноosi kohaselt võib aastaks 2030 eakas elanikkond moodustada Eestis koguni neljandiku kogu populatsioonist. See asjaolu esitab tervishoiu- ja hooldekandesüsteemile täiendavaid nõudeid. (Eakad inimesed...2013) Ühiskonna vananemisega seotud probleemid võib lahendada eakate toimetuleku kindlustamisega, mille eelduseks on piisav sissetulek pensionina (Zhou-Richer *et al.* 2010: 2).

Elukindlustuse roll ei piirdu üksnes indiviidi kaitsega, selle mõju ulatub kaugemale. On aabitsatõde, et mida rikkamad on kodanikud, seda rikkam on ka riik. Ressursse, mida riik peaks kasutama pensionite ja toetuste maksmiseks, saab suunata arengut soodustavasse tegevusse. Täielikult ei saa riiklikku pensionikindlustussüsteemi välistada, aga osa sellele langevast koormusest võib suunata erasektoris – elukindlustusseltside kanda. Kuna kindlustusäri lahutamatuks osaks on investeerimine, siis aitab kindlustussektor otseselt kaasa majanduse arengule. (Inglist 2002: 25-27)

Elukindlustuse tähtsus majandustegevuses on tunnustatud, kuna see soodustab majanduskasvu riski ülekandmise ja kahju hüvitamise kaudu ning edendab ka finantsteenuste vahendamist (Ward, Zurbrugg 2000: 489). Kindlustus on vajalik majandusliku õitsengu jaoks, sest (Skipper, Klein 2000: 484-487):

- Kindlustus aitab stabiliseerida üksikisiku, perekonna ja organisatsioonide finantsolukorda hädaohu hüvitamise kaudu. Ilma kindlustuseta võivad kahjumid põhjustada olukorra, kus isikud ja pered satuvad finantsiliselt vaeste kategooriasse.
- Kindlustus võib hõlbustada kauplemist, olla tingimuseks konkreetse tegevuse läbiviimiseks. Näiteks, teevad ärimehed kõrge riski tõttu äri ainult juhul, kui ettevõtjate elu on kindlustatud.
- Kindlustus võib mängida olulist rolli säästmisel. Majandus kasvab kiiremini riikides, kus säästetakse rohkem.
- Kindlustusandjad loovad investeerimise kaudu likviidsust.

- Kindlustus võimaldab riski tõhusamalt juhtida. Elukindlustusseltsid kohandavad lepinguid erinevate klientide vajadustele, mis hõlmavad nii säästmist kui ka riskide vähendamist. Mida suurem on kindlustatute arv, seda stabiilsem ja ennustatavam kindlustusandjate on tegevus. See vähendab volatiilsust ja objektiivset riski ning võimaldab kindlustusandjatel nõuda väiksemat kuutasu.
- Kindlustus võib soodustada kahju vähendamist.

Eesti elukindlustusturg on viimastel aastatel läbi teinud kiire arengu. Hoolimata sellest mõtlevad elukindlustuse peale hetkel veel vähesed inimesed. Osalt tulenevalt ajaloolisest kogemusest, teisalt veel vähesest nüüdisaegse kindlustusteenuse kogemusest ja üldistest majanduslikest võimalustest ei ole elukindlustus Eestis seni nii levinud kui mujal Lääne-Euroopas. Näiteks Suurbritannias, Prantsusmaal, Itaalias ja Saksamaal on elukindlustus olemas valdaval osal inimestest ja eri elu- ja varakindlustuslepinguid on kokku sageli mitu korda rohkem kui riigis elanikke. Eestis on aga vaid ligi 15% tööelistest elanikest sõlminud elu- või laenukindlustuse ja ka kõiki ülejäänud liike arvesse võttes oleme alakindlustatud. Elukindlustusega käib kaasas eksiarvamus, et kindlustus on üks suur pettus, kus kunagi kindlustussummasid välja ei maksta. Tõsi, igapäevaelus ei pruugi inimene võimalikke riske ega nende maandamise vahendeid piisavalt teadvustada. Elukindlustus pole mitte niivõrd riskantne ning põnevust pakkuv rahategemise viis, kuivõrd kaitsekilp endale ja oma lähedastele. (Milleks elukindlustus 2012)

Elukindlustus aitab indiviididel rohkem raha säästa, kaitstes neid sama ajal isiklike elus ettetulevate riskide eest. Ometi tõendavad finantsplaneerijad ja elukindlustuskompaniide esindajad, et paljud inimesed suhtuvad rahade elukindlustusse paigutamisse tõrksalt ega näe niisuguse rahapaigutuse all peituvaid kasusid kui personaalset riskihaldusvahendit. (Nural 2013: 274). Shafii Abiddinand Ahmad järeldas, et suurenenud rahanduslik kirjaoskus toob kaasa indiviidide suurema osaluse rahanduslikes planeerimistegevuses nagu aktsiatesse, kinnisvarasse ja elukindlustusse investeerimine (2009: 394).

Autori arvates tuleb elukindlustuse populaarsust tõsta Eestis, kuna see on kasulik nii eraisikutele, kindlustusseltsidele kui ka riigile.

Eraisikute kasu:

- annab inimestele turvatunde;
- perekonna kaitse toitja või pereliikme kaotuse korral;
- kindlustatus ajutise töövõime kaotuse või invaliidsuse korral;
- vanaduspensioni tagamine;
- rahaliste vahendite kogumine lastele nende täisikka jõudmisel - näiteks õpingukuludeks;
- raha investeerimine.

Kindlustusseltside kasu:

- ärikasu;
- kliendibaasi suurendamine.

Riigi kasu:

- riikliku pensioni lisaraha;
- majanduse arengu soodustamine investeerimise kaudu.

Elukindlustus kuulub nende toodete hulka, mida on suhteliselt raske müüa. Esmapilgul tundub küll, et kuna inimese elu pole võimalik taastada ja inimesel on hindamatu väärtus, peaks elukindlustuse vajalikkus olema hõlpsasti mõistetav. Peamine põhjus, miks elukindlustust ei osteta, on asjaolu, et seda tuleb müüa. On teisigi põhjuseid, millest võiks välja tuua järgmised (Kirikal 2002: 62):

- kindlustuslepingu sõlmimisel pole silmaga nähtavat atraktiivsust, st kohest käegakatsutavat hüve;
- kindlustusleping seondub negatiivsete assotsiatsiooniga – surm, invaliidsus ja muud kannatused;
- lepinguga ollakse seotud pikka aega ning inimesed kahtlevad sageli ühiskonna, kindlustusandja ja raha väärtuse stabiilsuses;
- elukindlustuse personaalsus;

- umbusaldus, mis põhineb varasematel negatiivsetel kogemustel – isiklikel või teistelt kuulduil;
- tarbija vähene teadlikkus elukindlustuse vajalikkusest, st oma elu väärtuse teadvustamatus.

Elukindlustus on vaatamata inimeste seas levinud mitmetele väärarusaamadele ja madalale teadlikkuse tasemele siiski üks tõhusamaid kaitsevahendeid, mis aitab võitluses õnnetusjuhtumite tagajärgede vastu, tagades soovitud elustandardi. Magistr töö empiirilise osa 2.3 alapeatükis toodud küsitluse abil selgitab autor välja, kas inimesed on teadlikud finantsettevõtete poolt pakutavatest elukindlustustoodetest, mis tegurid mõjutavad nende otsust sõlmida elukindlustusleping, ning kuidas on võimalik tõsta elukindlustuse populaarsust Eestis.

1.2 Tarbimisteooriates käsitletud leidnud elukindlustuse arengut mõjutavad tegurid

Elukindlustuse iseloomust lähtudes keskendub käesolev alapeatükk elukindlustuse populaarsust mõjutavate tegurite väljaselgitamisele. Töös on käsitletud nii makro- kui ka mikrotegureid, sest elukindlustuse populaarsust mõjutavad nii esimesed kui ka teised. Mikrotegurid on seotud eelkõige inimeste endaga: haridus, tervis, sotsiaalne roll ühiskonnas jne. Makroteguritena on käsitletud sissemajanduse koguprodukti (SKP), inflatsiooni, keskmist brutopalka, töötuse määra, laenukäivet jne.

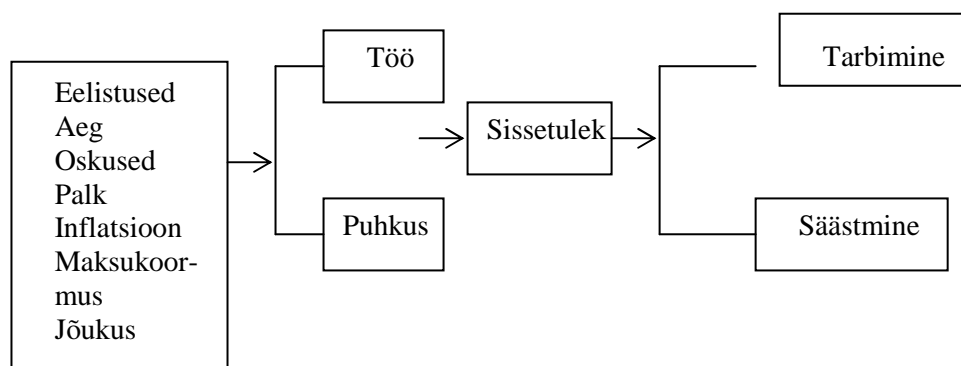
Nõudlus elukindlustuse järele tekib vajadusest olla kaitstud või kaitsta oma lähedasi ettetulevate ootamatuste korral, mis on seotud surma või tervise halvenemisega. Turvatunne on inimeste elus küllaltki tähtsal kohal. A.H. Maslow'i vajaduste hierarhia alusel on inimeste vajadused liigitatud viide kategooriasse (1943: 375-380):

1. füsioloogilised vajadused;
2. turvalisusvajadus;
3. armastus- ja kuuluvusevajadus;
4. tunnustusvajadus;
5. eneseteostusvajadus.

Kui esmased vajadused on rahuldatud, siirdutakse edasi järgmiste vajaduste rahuldamise juurde ja seejärel, vajaduste tasemetel edasi liikudes, hakkab järgmine vajadus eelmise ees valitsema. Inimeste vajaduste hierarhial paiknemine oleneb suuresti üldisest ühiskondlikust olukorrast ja konkreetse riigi majandustasemest. Vähem arenenud riikides on esiplaanil vaid füsioloogilised vajadused ja kindlustuse peale hakatakse mõtlema alles peale põhivajaduste rahuldamist. (*Ibid.*) Psühholoogilisest vaatenurgast nägi Abraham Maslow elukindlustuse ostmise akti abieluinimeste puhul turvatunde allikana, mis tagaks elusoleva abikaasa majandusliku kindlustatuse juhul, kui teine abikaasa sissetuleku saamise võime kaotab (Dorfman, Adelman 2002: 135).

Autori arvates annab elukindlustus majandusliku turvatunde tagamisega inimestele suurema kindluse ning loob neile suuremad valikuvõimalused. See tähendab, et inimestel on vabadus ise otsustada, millal jääda pensionile ning kus elada ja töötada. Elukindlustus annab võimaluse ise oma elu koordineerida ja aitab pereliikmetel jätkata tavapärast elustandardit peretoitja kaotuse puhul.

Kui tuua välja tegureid, mis võiksid mõjutada raha paigutamist elukindlustusse, siis kõige aluseks võiks pidada säästude olemasolu. Kui inimestel ei ole võimalik oma sissetulekust midagi kõrvale panna, siis ei ole otstarbekas välja tuua ka teisi mõjutavaid tegureid ja elanikkonna vaesus olekski kõige määravam tegur. Mis mõjutab inimesi säästma? Teoorias defineeritakse säästu erinevusena sissetuleku ja tarbimise vahel. Joonisel 1 on esitatud mitmed inimese töö ja puhkuse vahelisi valikuid mõjutavad tegurid. (Blach, Skipper 1994: 333)



Joonis 1. Tarbimise ja säästmise valikuvõimalus (Blach, Skipper 1994: 333)

Majanduslikud tarbimisteooriad otsivadki seletust tarbimis- (või säästmis-) käitumisele kogu inimese elu jooksul. Alljärgnevalt on ära toodud kolm tarbimisteooriat:

- Absoluutse sissetuleku teooria.
- Püsiva sissetuleku ja teatud elutsükli sissetuleku hüpotees.
- Suhtelise sissetuleku hüpotees.

Iga teooria eesmärgiks on selgitada välja kuidas ratsionaalse tarbija seisukohalt tema elutegevuse kasulikkust maksimaalselt suurendada. Sama eesmärk on aga ka elukindlustusel ning seetõttu on oluline lühidalt lahti seletada nende kolme tarbimisteooria sisu. Eluea kasulikkuse maksimeerimine sisaldab endas tarbijate püüdlusi jaotada oma eluea sissetulekud nii, et oleks võimalik saavutada optimaalne eluea tarbimise struktuur. See tähendab plaanide tegemist ka tulevikuks ja mitte ainult tänases päevas elamist.

Absoluutse sissetuleku teooria J.M. Keynes'i järgi on olemas kaheksa subjektiivset tegurit, mis mõjutavad inimeste tarbimiskäitumist ja panevad inimesi tulevikuks raha säästma (1978: 171):

1. Materiaalse reservi kujundamine ootamatute sündmuste puhuks.
2. Püüd säästa raha lapse sünniks, õppimiseks või pensioniks.
3. Soov kindlustada tulevikuks lisasissetulek pangaintresside, võlakirjade intresside või aktsiate dividendide näol. Inimesed eelistavad suuremat reaalsel tarbimisvõimalust tulevikus väiksemale tarbimisele olevikus.
4. Võimalus järk-järgult suurendada oma tarbimist tulevikus, kuna see vastab inimeste soovile näha tulevikus oma elatusaseme paranemist, mitte halvenemist.
5. Sõltumatustunde nautimine ja otsuste langetamise võimalus.
6. Soov teostada spekulatiivseid finantstehinguid säästude arvelt.
7. Soov jätta pärijatele korralik varandus.
8. Püüd rahuldada oma ihnust.

Lisaks eelpoolnimetatud subjektiivsetele põhjustele toob J.M. Keynes mitu objektiivset tegurit, mis mõjutavad inimeste tarbimise piirkalduvusi. Nende seas seisnevad peamised muutused (1978: 151-156):

- sissetuleku suurus;
- erinevuses brutosissetuleku ja netosissetuleku vahel;
- olemasolevate hüvede osakaalu vahetamises tulevikus võimalik hüvede vastu;
- maksupoliitika;
- jooksvate ja eeldatavate tulevaste sissetulekute vahelises suhtes.

J.M. Keynes väidab, et ühiskonna peamine psühholoogiline seadus seisneb selles, et sissetuleku kasvades suurendavad inimesed oma tarbimist, kuid teevad seda vähemal määral võrreldes nende sissetuleku suurenemisega. Sõltumata muutustest sissetuleku tasemes on ilmne, et suurem absoluutse sissetuleku tase viib reeglina selleni, et lõhe sissetuleku ja tarbimise vahel suureneb. Seega reaalse sissetuleku kasvuga muutub tavaliselt suuremaks säästude osatähtsus sissetulekutes. On see summa siis suurem või väiksem, igatahes vastavalt peamisele psühholoogilisele seadusele ei suurenda ühiskond reaalse sissetuleku kasvuga oma tarbimist kogu absoluutse kasvu summa ulatuses. Järelikult kuulub olulisem absoluutne summa säästmisele. Vastavalt J.M. Keynes'i teooriale on peamiseks tarbimis- ja säästmisdünaamikat mõjutavaks teguriks majapidamiste käsituses oleva sissetuleku suurus. Hoiuste intressimäärad mõjutavad ka tarbimis- ja säästmiskäitumist, kuid sissetulekust väiksemal määral. (Keynes 1978: 157-158)

Püsiva sissetuleku hüpoteesi töötas välja Milton Friedman. Hüpotees sedastab, et tarbijate tarbimismustreid ei määra mitte hetkesissetulek, vaid nende pikaajalised sissetulekuootused. Näiteks noored, ametialase karjääri alguses olijad või pooliku haridusteeda inimesed eeldavad madalat sissetulekut. Kui nad on omandanud hariduse ja töökogemuse, eeldavad nad oma sissetuleku kasvu, kuni see jõuab lõpuks stabiilsele tasandile või kahaneb pensionile jäädes. Selle teooria aluseks on eeldus, et inimesed langetavad tarbimis- ja säästmisotsuseid oma tulevaste pikaajaliste sissetulekuvoogude põhjal. (Friedman 1957: 221-223) Kuigi inimesed eeldavad, et nende hetkesissetulek elu jooksul muutub, jäävad nende tarbimismustrid muutumatuks, kajastades osa nende eeldatavast püsisissetulekust. Seetõttu nihutavad nad sissetulekut kõrge teenistusega perioodidest madalama teenistusega perioodidesse, et oma tarbimismustreid muutumatuna hoida. Selle saavutamiseks laenavad nad madala teenistusega perioodidelt

jooksvaks tarbimiseks tulevikust ning säästavad kõrge teenistusega perioodidel, et tasuda varasemad võlad ja kindlustada tulevane tarbimistasand. (Bryant 2006: 973) Püsiva sissetuleku hüpoteesi kohaselt kaldub tarbijate tarbimismuster eluaja jooksul eeldatavalt muutuma ning pensionile jäädes eeldatakse sissetuleku olulist langust. Tarbijal tuleb seetõttu nii tulevikust laenata kui ka enne pensionile jäämist raha säästa, et tagada stabiilne tarbimistasand. Seega on inimestel motivatsioon elukindlustuse ostmiseks, et kaitsta endast rahaliselt sõltuvaid pereliikmeid raskete aegade eest, mis neile sissetuleku andja enneaegse surma korral osaks saaksid. (Freidman 1957: 221-223)

Elukindlustuskaitse, mille kasusaajad vastu võtavad, võib olla äärmiselt oluline rahanduslik ressurss. See võib katta igapäevased elamiskulud, maksta eluasemelaenu või muud tasumata rahalised kohustused. Mõistagi võib elukindlustus kaitsta peret ka suurte tarbimismustri muutuste eest. Lisaks hõlmab kogumiselukindlustus raha säästmist, mis võimaldab inimestel kogutud raha kasutada, laenates elukindlustuspoliisilt või loobudes poliisist, et tagada endale pensionieas pidev sissetulek. M. Friedmani püsiva sissetuleku hüpoteesi mudelis määratletakse püsivat sissetulekut tarbija varade kaudu, hõlmates nii materiaalse netojõukuse (võlakirjad, aktsiad, kinnisvara ja muu omand miinus võlad) hetkeväärtuse kui ka inimkapitali tulu tulevase sissetulekuna, mille aluseks on haridus ja kogemus. Usutavasti prognoosib tarbija neist varadest lähtudes oma hinnangulise eluaegse sissetuleku ning jagab selle hetkeväärtuse kogu eluaja ulatusse. Niisuguse rahalise inimkapitali hetkeväärtuse saab asendada ühekordse suure summaga, mida on võimalik omandada elukindlustust ostes. Kui pere peamine rahatoitja enneaegselt sureb, maksab kindlustaja välja ühekordse summa (surmahüvitis), mis esindab rahatoitja inimkapitali hetkeväärtust kasusaajatele. Seega on mõistlik eeldada, et indiviidi inimkapital (näiteks tema haridustase ja ametialane positsioon) võivad elukindlustuse vajadust mõjutada. (*Ibid.*)

F. Modigliani poolt tutvustatud **elutsüklite sissetulekute hüpotees** väidab, et isiku tarbimine ja säästmine sõltub elutsüklite sissetulekutest, olles erinevates vanusegruppides märkimisväärselt erinev (1986: 310-313). Selle teooria kohaselt proovib inimene oma kulutusi kogu elu jooksul keskmisel tasemel ühtlustada või isegi

muutumatusena hoida; seetõttu tarbib ta elu varasemas perioodis rohkem kui teenib ning hakkab aktiivselt raha säästma alles hilisemas keskeas (Linnupõld, Rajas 2003: 15). Peamine elutsükli hüpoteesi prognoos seisneb selles, et indiviid alustab oma ametialast karjääri madala sissetulekuga, seejärel sissetulek kasvab, kuni jõuab kõrgeima punktini enne pensionilejäämist, ning pensionipõlves on sissetulek taas oluliselt madalam. Selle madalama sissetuleku kompenseerimiseks ja tarbimistasandi suure languse vältimiseks säästavad inimesed tööealise aja jooksul teatud osa sissetulekust ning võtavad säästude kasutusele pärast pensionile jäämist, etteulatuvalt ka perekonna algusaastail. (Ando, Modigilan 1963: 80) Kes ja kuidas säästab, sõltub suurel määral sellest, kuidas on säästud jaotatud ja kes neid jaotab. Kui varad on likviidsed, siis mida noorem on inimene, seda väiksem on varade akumulatsioon. Mida vanem on inimene, seda suurem on likviidsete varade akumulatsioon. Samad ootused on ka hariduse puhul. Mida väiksem on perekonnapea haridustase, seda väiksemad on keskmiselt likviidsed varad, ja mida kõrgem on haridustase, seda suuremad need on. (Cohen, Hanson 1972: 339-340) Tõsised muutused säästudes on seotud leibkonna elutsükliga. Noore üksiku inimese säästud on tihtipeale piiratud sissetuleku nappusega. Abielu ja majapidamise loomisega kaasnevad suured kapitalimahutused. Seega on sellele perioodile iseloomulik säästude vähenemine. Hiljem, kui laste sünnist mööduvad aastad, hakkavad säästude mahud suurenema. Selles leibkonna elutsükli faasis muutuvad eriti tähtsaks (kuigi need ei ole likviidsed) lepingulised säästud, eeskätt elu- ja vara kindlustus. Säästude kõrgpunkt saabub pärast seda, kui lapsed kodust lahkuvad, kuigi siis on säästmise stiimul juba väiksem ja pensionile jäämisega väheneb ka sissetulek. (Bodie *et al.* 2007: 9-10)

Suhtelise sissetuleku teooriale pani aluse James Duesenberry. Ta võttis oma mudeli aluseks kaks ideed, mis erinesid varasemast majanduslikust analüüsist. Esiteks väitis ta, et perekonna tarbimiskäitumist mõjutavad teiste perekondade kulutamisharjumused; ja teiseks, et tarbimiskäitumine kipub olema harjumuslik: kui inimene on kord harjunud mingi elustandardiga, katsub ta seda säilitada vaatamata sissetulekute vähenemisele. (Brown 1997: 173)

Eel toodud teooriates on käsitletud majanduslikke (sissetulek, hoiuste intressimäärad) ja demograafilisi tegureid (vanus, haridustase, perekonnaseis, laste arv), mis mõjutavad säästmist ka elukindlustuse vormis. Peamine tegur, mis esineb kõikides teooriates, on sissetulek. Töö autor on samuti arvamusel, et inimeste soov ja võimalused säästmiseks sõltuvad sissetuleku kasvust. Järgnevalt on käsitletud eeldatava kasu teooriat ja selle seost elukindlustuspoliisi ostmisega.

Eeldatava kasu teooria (Expected Utility Theory ehk EUT) on riskiolukorras otsuselangetamise teooria, mille ametlikustasid John von Neumann ja Oskar Morgenstern. Vastavalt eeldatava kasu teooriale, kui tarbija seisab silmitsi teatud tüüpi ebakindla valikuga, langetab ta oma otsused kahe teguri põhjal: tulemi kasulikkus ja vastava tulemi tõenäosus. Eeldatav kasu on konkreetse otsusega seotud keskmine kasu, mille väljaarvestamiseks korrutatakse kõnealuse otsuse iga võimalik tulem selle tõenäosusega ja summeeritakse seejärel saadud tooted. (Varian 1993: 67-69)

$$(1) \quad EU(x) = \sum_{i=1}^n \pi(x_i)U(x_i), \quad \text{kus} \quad \sum_{i=1}^n \pi(x_i) = 1$$

kus EU – eeldatav kasu,

U - tarbekaup,

π - tõenäosus

Lihtsamal juhul on kasu selles valemis kahe erineva tarbekauba kasu kaalutud summa: tarbekaup $U(c_1)$ tõenäosusega π_1 , ning tarbekaup $U(c_2)$ tõenäosusega π_2 .

$$(2) \quad U(c_1, c_2, \pi_1, \pi_2) = \pi_1 U(c_1) + \pi_2 U(c_2)$$

Kui c_1 ja c_2 on tarbimisvalikute langetamiseks ainsad saadaolevad kogumid või kogumite kogumid, võrdub nende kahe tõenäosusväärtuse summa ühega ($\pi_1 + \pi_2 = 1$). Sellele valemile viidatakse, kui eeldatava kasu funktsioonile. EUT kohaselt valib otsuselangetaja niisugused strateegiad, mis tema eeldatavat kasu suurendavad. Kuid kasud on määratletud ka otsuselangetaja eelistuste kaudu. Inimestel on erinevate riskitasandite suhtes erinevad eelistused. Erinevate tunnusjoontega leibkondadel võib

olla erinev aktsepteeritav riskitase, mis viib välja erinevate otsusteni selle kohta, kas elukindlustuspoliis osta või mitte, samuti vajaliku elukindlustuse suuruse kohta. Mida rohkem leibkond riskidest hoidub, seda rohkem kaldub ta ostma elukindlustust või ostma suuremat elukindlustust, et välistada pere peamise rahatoitja enneaegsest surmast tulenevaid kahjusid. (*Ibid.*)

M.E. Yarri väitis, et inimestel on kombeks elukindlustust ostes eeldatavat kasu suurendada (1965: 149-150). F.D. Lewis märkis, et elukindlustus valitakse nii, et see maksimeeriks kasusaajate eeldatavat eluaegset kasu. Kuid enne, kui pered hakkavad kaaluma elukindlustuse ostmist oma eeldatava kasu suurendamiseks, tuleks neil langetada otsuseid selle kohta, kui suurt ja millist tüüpi elukindlustust nad vajavad. (Lewis 1989: 462-466) D.R. Anderson ja J.R. Nevin väitsid, et elukindlustuse ostukäitumine hõlmab kolme osa. Neid kolme osa on varasemates uurimustes käsitletud kolme sõltuva muutujana. Kulukus on üks elukindlustuse ostuotsust mõjutavatest olulistest teguritest. Kui kõik ülejäänud tegurid on võrdsed, eelistatakse kahtlemata madala kulukusega kindlustust. Kui ülejäänud tegurid ei ole võrdsed, tuleb kindlustuspoliisi ostjal kaaluda hinnaerinevusi võrrelduna muude temale oluliste tegurite erinevustega. Ülejäänud kaks elukindlustuspoliisi maksumust määratlevat tegurit hõlmavad kogumisväärtuse olemasolu, dividende ja raha ajalist väärtust. Seetõttu on kasulik ja asjakohane kuluteave intelligentse otsuselangetamise äärmiselt oluline element. (Anderson, Nevin 1975: 375-377)

Kui inimene kord juba otsustab elukindlustuse osta, on järgmiseks sammuks soetatava elukindlustuse kohase suuruse väljaarvestamine. Selleks, et määratleda, kui suur elukindlustus peaks inimesel olema, kasutatakse valdavalt finantsvajaduste analüüsi põhist lähenemist. Finantsvajaduste analüüsil põhinev lähenemine võtab arvesse perekonna erinevaid rahalisi vajadusi perekonnapea surma puhul. Need vajadused ei hõlma üksnes ühekordse suure summa vajadust (näiteks perepea matusekulud, kindlustuseta ravikulud ja kinnisvaramaksud), vaid ka jätkuvaid sissetulekuvajadusi. Näiteks vajab lahkunu abikaasa sissetulekut ühiste laste hooldamiseks, nende õppemaksude tasumiseks ja eluasemelaenu jätkuvaks tasumiseks. Lisaks, kuna kindlustatu võib elada ka pensioniealisena, tuleks perekonnal arvestada vajadust

piisavaks pensionituluks, mille annab kogumiselukindlustus. (Lynch 2005: 31-32) Kui elukindlustuse vajalik summa on välja arvestatud, jääb endiselt alles küsimus, milline elukindlustuse tüüp oleks kindlustatule kõige sobivam. „Parim kindlustuspoliitika on see, mis vastab kõige täpsemalt sinu rahalistele vajadustele” (Rejda 2004: 407). Inimesel on vajadus elukindlustuse järele siis, kui tal on abikaasa, temast sõltuvad lapsed, eluasemelaen või hüpoteek või omab ta suurt kinnisvara, millelt tuleb maksta makse. Iga indiviidi või leibkonna spetsiifilisteks rahalisteks vajadusteks võivad olla pikaajalised maksusoodustusega säästud, madala maksumusega laenud, hariduse doteerimine või täiendav sissetulek pensionipõlves. Niisugused tegurid nagu vanus, perekonnaseis, haridus, kindlustusmaksete tasumise võime, riskitaluvus jne. etendavad selles otsuses suurt rolli. Näiteks on mõne inimese elukindlustusvajadus üksnes ajutine, või on summa, mida nad elukindlustusmaksete tasumiseks kulutada saavad, piiratud. Sellisel juhul võib parim elukindlustuse valik olla tähtajaline kindlustus. Kui osad inimesed usuvad, et nende pensionieaks kogutud säästud ei ole piisavad või et nad ei suuda ilma igakuise kohustusliku makseta raha säästa, tuleks neil kaaluda kogumiselukindlustuse või pensionikindlustuse ostmist. (Rejda 2004: 407)

Elukindlustustoodete ostmise valikuid tehes peab arvestama riske, mis kaasnevad meie eluga – surma, tervise halvenemise, pensionilejäämine ja lahutustega (Blach, Skipper 1994: 338). Tabel 2 esitab skaala, mis reastab inimeste elu kõige rohkem mõjutavad sündmused. Need on järjestatud nn elumuutuse ühikväärtuse (LCU- *life change unit*) alusel. Tabelist järeldub, et abikaasa surm on kõige stressitekitavam (Rahe 1974: 60).

Tabel 2. Valitud elusündmuste järjestus, mis inimese elu kõige rohkem muudavad

Järjestus	Elusündmus	LCU punkt
1	abikaasa surm	100
2	lahutus	73
3	perekonnaliikme surm	63
4	isiklik vigastus või haigus	53
5	pensionilejäämine	45
6	suur muutus perekonnaliikme tervises	44
7	suur finantsseisu muutus	38

Allikas: (Rahe 1974: 60-61).

Emotsioonid on käitumist määravateks teguriteks ja need tulenevad kogemustest või tajust. Näiteks inimesed, kes on kogenud mitmeid finantsraskusi või lähedase surma, võivad olla elukindlustoodete ostmiseks tugevalt motiveeritud. Elukindlustusleping sõlmitakse ka siis, kui muutub inimese elukeskkond, näiteks kooli lõpetamisel, abiellumisel, lapse sündimisel. (Blach, Skipper 1994: 349) Samasuguse väite esitas ka Liebenberg, kes väitis, et elukindlustuse ostmine järgneb tõenäoliselt mitmesugustele „elusündmustele” nagu abiellumine, lapse sünd, kodu ostmine ja uus töökoht; ning et samamoodi järgneb elukindlustuslepingu katkestamine tõenäoliselt teistsugustele elusündmustele nagu lahutus, abikaasa surm, töötus ja pensionile jäämine (2010: 619).

Inimeste suhtumine säästudesse on erinev. Osa inimesi eelistab kogutud raha paigutada väärtpaberitesse, teised otsustavad investeerida kinnisvarasse. Elukindlustuslepingu sõlmimisel on oluliseks teguriks ka inimese sissetulekute tase. Siinjuures tuleb silmas pidada, et elukindlustuse ostjateks pole üldiselt väga suure ega ka väga väikese sissetulekutasemega inimesed. Esimesed üldjuhul ei tunneta elukindlustustoote ostmise vajalikust, kuna suudavad niigi tagada endale kõrge elustandardi, teistel aga jääb puudu rahast, mida säästa.

1.3 Varasemates uuringutes käsitletud leidnud elukindlustuse arengut mõjutavad tegurid

Magistritöö autor otsis andmeid selle kohta, millised uurimusi on mujal maailmas elukindlustusnõudlust mõjutavate tegurite osas tehtud, kasutades EBSCO andmebaasi. Allikaid otsides selgus, et sellealaseid uurimusi ei ole maailmas palju tehtud. Ka on olemasolevad uurimused juba 10-30 aastat vanad ja läbi viidud Ameerika Ühendriikides ning Lääne- ja Ida-Euroopas. Mis puudutab Eestit, siis leidis autor kaks kindlustusturuga seotud magistritööd. Enamik elukindlustuse populaarsust määravaid determinante põhineb empiirilistel andmetel. Selles ülevaates keskendutakse demograafilistele, majanduslikele ja psühholoogilistele teguritele.

Elukindlustustoodete ostmist mõjutab riigi demograafiline struktuur. Eelmises alapeatükis käsitletud teooriad ja mõned varasemad uuringud tõendavad, et vanus,

haridus ja abielu mõjutavad elukindlustuse nõudlust. Elukindlustuse populaarsust mõjutavad demograafilised tegurid on järgmised:

- vanus,
- haridus,
- pere suurus või laste arv,
- tööhõive,
- perekonnaseis,
- muud demograafilised tegurid.

Vanuse mõju kohta elukindlustuse vajadusele on tehtud vastuolulisi järeldusi. Maailmas on üldine tendents vananemisele, pikaeealisusele, sündivuse vähenemisele, ja see mõjutab inimesi pensionikindlustust sõlmima (Chen *et al* 2001: 303). B.D. Bernheim kasutas 1975. aastal läbi viidud pikaajalise pensionäride uurimuse andmeid, et vaadelda kolme mudeli abil – probit-mudel, Tobiti mudel ja Heckmani mudel – kuidas mõjutab elukindlustuse ostmise prognoose isiklike säästude edasipärandamise motiiv. Noorim uurimuses osaleja oli 64aastane ja vanim 69aastane. Mudelite abil uuriti ka elukindlustuspoliisi omanike vanuse mõju poliisi soetamisele. Kõigi kolme mudeli tulemused näitasid, et elukindlustuspoliisi soetamise tõenäosus langeb vanuse kasvades. B.D. Bernheim osundas, et naisugune negatiivne suhe võib kajastada säästude kogumisest loobumist pärast inimese pensionilejäämist. (1991: 899) A.S. Gandolfi ja L. Miners leidsid, et vanus oli meessoost abikaasa kasuks soetatud elukindlustuspoliisiga seotud negatiivselt, kuid naissoost abikaasa kasuks soetatud elukindlustuse puhul jäi vanuseline muutuja mudelis tähtsusetuks. (1996: 693) Mõned varasemad uurimused, näiteks J.M. Duker, tõid välja elukindlustuse ostmise ja vanuse vahelise kõverjoonelise seose. Vanuse kasvades muutuvad perekonnapead elukindlustuse vajadusest teadlikumaks kasvava teenimissuutlikkuse tõttu ja neist sõltuvate pereliikmete suurema arvu tõttu, mille tulemusel sõlmitakse rohkem elukindlustuslepinguid, et kaitsta neid perekonnapea surmale järgneva finantskahju eest. Kuid pärast teatud ikka jõudmist elukindlustuse vajadus väheneb, sest lapsed kasvavad suureks ja saavad majanduslikult iseseisvaks ning perre on kogunenud jõukust, mida saab kasutada perekonna senise elustandardi alalhoidmiseks. (1969: 532)

Teine elukindlustuslepingute sõlmimist mõjutav demograafiline tegur on haridustase. Eelnevas uurimuses kasutati haridustaseme määramise vahendina kõrgharidusega indiviidide kogumäära ning leiti, et see on elukindlustuse sõlmimisega positiivses seoses (Li, Moshirian 2007: 652). Parema haridusega inimesed sõlmivad elukindlustuslepinguid rohkem, potentsiaalselt tänu tõsiasjale, et kõrgema haridusega pered võivad eeldada oma sissetuleku jätkuvat kasvu kiiremas tempos ja pikema ajaperioodi jooksul. E. Baek ja S.A. DeVaney vaatlesid 2001. aasta tarbijaskonna rahalise olukorra uurimuse andmete põhjal, milline on olemasoleva inimkapitali, pärandamismotiivide ja hetkeriskide ning elukindlustuse rahalise väärtuse mõju peredes langetatud elukindlustuse ostuotsustele. Nad selgitasid, et tuvastatud positiivne suhe oli tingitud suuremast inimkapitali kaotusest perekonnapea surma korral. Neis peredes, kus perekonnapea on kõrgema haridusega, on sissetulekud potentsiaalselt suuremad. Niisuguse perekonnapea surm toob võrreldes madalama haridusega inimestega perele kaasa suurema finantskahju. Seega on elukindlustuse soetamine kõrgema haridusega inimeste puhul suurema tähtsusega, sest kaotatud inimkapitali väärtus kasvab. (2005: 81) D.B. Truett ja L.J. Truett väidavad, et kõrgema haridus- ja saavutustasemega indiviidide hoiak on seotud tugevama soovi ja teadlikkusega kaitsta oma järeltulijaid ja kindlustada nende elustandard (1990: 327). Kuid T. Bech ja I. Webb leidsid siiski, et hariduse ja elukindlustuse ostmise vahel eksisteerib negatiivne seos. Töö autorid selgitasid seda nii, et kõrgema haridusega inimesed võivad uskuda, et säästude seisukohalt võttes inflatsioon sageli kahandab elukindlustuse rahalist väärtust, ja vähendab seega elukindlustuse ostmise vajadust. (2003: 60)

Pere suurus või laste arv leiti paljudes uurimustes olevat oluline selgitav muutuja elukindlustuse ostuvajaduse määratlemisel. J.J. Burnett ja B.A. Palmer märkisid, et sedamööda, kuidas laste arv peredes kasvas, suurenes ka elukindlustuslepingute sõlmimine. Täpselt nii võibki eeldada peredes, kus rohkem lapsi vajab perekonnapea surma korral rohkem kindlustunnet rahaliste ressursside olemasoluks. (1984: 465) V.E. Showers ja J.A. Shotick uurisid positiivset suhet pere suuruse ja elukindlustuse ostmise vahel oma 1994. aasta uurimuses. Nad leidsid, et kui pere suurus kasvab keskmiselt ühe inimese võrra, kasvab elukindlustuse vajadus vastavate kindlustuspreemiate näol 28,58 USD võrra. (1994: 493) Sellele vastupidiselt said D.R. Anderson ja J.R. Nevin oma

uurimuse tulemuseks, et pere suuruse ja elukindlustuse ostmise vahel ei ole märkimisväärset seost. Kuna üks elukindlustuse põhieesmärkidest on järeltulijate kaitsmine rahandusliku kahju vastu juhul, kui perekonnapea enneaegselt sureb, võiks siiski eeldada, et mida rohkem lapsi peres on, seda rohkem see pere elukindlustust vajab. (1975: 386) On peresid, kus vanemad elavad koos lastega. Kui lapsed hoolitsevad vanemate eest, siis pensionikindlustuse vajalikkus puudub vanemate jaoks, aga mitte laste jaoks (Carmichael, Polerno 2002: 246).

Varasemad uurimused on järjepidevalt näidanud, et kui perekonnapeal või meessoost abikaasal on töökoht, ostetakse pereliikmete poolt rohkem elukindlustuspoliise. J. Fitzgerald arendas välja ühe ajaperioodi mudeli abielupaaride ostetud elukindlustuspoliiside kohta, toetudes andmetele, mis pärinesid Wisconsinis läbi viidud pikaajalisest varade ja sissetuleku uurimusest. Selles uurimuses oli sõltuvaks muutujaks meessoost abikaasa poolt omandatud elukindlustuspoliisi lepinguline väärtus. Tulemused näitasid, et meessoost abikaasa amet mõjutas ostetud elukindlustuse väärtust positiivselt. (1987: 99) A.S. Gandolfi ja L. Miners leidsid, et naissoost abikaasa positsioon tööturul avaldas meessoost abikaasa elukindlustuspoliisi omamisele negatiivset mõju. Väideti, et naise täiskoormusega töötamine vähendab mehe poolt tunnetatud elukindlustuse vajadust. (1996: 693) Kuid analüüs, mille koostasid E. Baek ja S.A. DeVaney, näitas siiski, et naise töөлkäimine tõstis nii kogumiselukindlustuse kui ka tähtajalise elukindlustuse soetamist (2005: 81).

Y. Zhu uuris inimeste valikuid elukindlustuslepingu sõlmimisel. Ta väitis, et kui inimene otsustas hankida elukindlustuspoliisi, arvestas ta seejuures oma isiklikku olukorda, näiteks jõukust, tulevast sissetulekut, tervislikku seisundit ja loodetava eluea pikkust, samuti suhtumist riskidesse ja pärandisse. Y. Zhu leidis, et suurem tõenäosus kaua ja hästi elada innustas inimest omama suuremat elukindlustust. (2007: 634) Samamoodi näitasid E. Baek ja S.A. DeVaney, et jõuka perekonnapeaga leibkond kulutab elukindlustusega seotud väljamaksetele rohkem (2005: 82). Varasemates uurimustes on leitud, et ka perekonnaseis mõjutab tugevalt nii perekondliku kui ka isikliku elukindlustuspoliisi soetamist. G. Mantis ja R. Farmer olid ühed esimestest, kes uurisid, kuidas perekonnaseis perekondliku elukindlustuse ostmist mõjutab. Andmed

pärinesid USA elukindlustuse faktikataloogist (*Life Insurance Fact Book 1929–1964*) ja neid tõlgendati kompleksse lineaarse regressioonianalüüsi abil. Sõltuva muutujana kasutati kulutusi kindlustusmaksetele, et näha, kas kuue demograafiliselt sõltumatu muutuja vahel eksisteerib seos. G. Mantis ja R. Farmer eeldasid, et abielus mees kulutab elukindlustusele rohkem raha, kui üksik mees. Kuid analüüs näitas, et abielu ja elukindlustusmaksete vahel on hoopis negatiivne seos. (1968: 253) J.D. Hammond jt uurisid ka elukindlustusmaksetele tehtavate kulutuste ja mitmesuguste demograafiliste tunnusjoonte suhet peredes. Sõltumatute muutujate hulka kaasati perekonnaseis ja rass. Autorid uskusid, et rass kajastab teatud kultuurilisi erinevusi – näiteks suhtumist surma, perekonda, individualismi ning vastumeelsust riskeerimise suhtes. Need erinevused võiksid selgitada kindlustusmaksete teatud varieerumist leibkondade lõikes. Leiti, et perekonnaseis osutus komplekses lineaarse regressiooni analüüsis, kus sõltuv muutuja oli elukindlustusmaksete suurus, negatiivseks ja oluliseks, rass aga ebaoluliseks näitajaks. (1967: 397)

Elukindlustusteenuse nõudlus ja riigi majanduslik arengutase on otseses sõltuvuses. Elukvaliteedi paranemisel suureneb nõudlus elukindlustuse järele, et vajadusel kompenseerida sissetuleku ja tervise kaotuseohud (Carmichael, Polerno 2002: 246). Majanduslikud tegurid, mis mõjutavad elukindlustuse populaarsust, on järgmised:

- sissetulek,
- jõukus ja netoväärtus,
- intressimäär ja inflatsioon,
- võlad ja laenud,
- heaolu kasv (SKP),
- struktuursed muudatused majanduses.

Sissetuleku mõju elukindlustuspoliisi hankimisele on uuritud mitmes teadustöös. V.E. Showers ja J.A. Shotick kasutasid Tobiti analüüsi, et uurida leibkonna tunnusjoonte mõju üldisele elukindlustuslepingute sõlmimisele, lähtudes tarbijaskonna kulutuste uurimusest (*Consumer Expenditure Survey 1987*). Kasutatud sõltuv muutuja oli elukindlustustoodete preemiamaksete suurus. Nad eeldasid, et elukindlustuse olemasolu on normaalne hüve. Tobiti analüüs näitas, et sissetuleku ja elukindlustusmaksete

suuruse vahel eksisteerib positiivne seos. V.E Showers ja J.A. Shotick selgitasid seda nii, et sissetuleku kasvamise korral tekkis peres motivatsioon osta kallim elukindlustus, sest elukindlustuse funktsioon on kaotatud sissetuleku korvamine pere peamise ülalpidaja ootamatu surma korral. (1994: 492)

Varasemates uurimustes on tehtud vastuolulisi järeldusi selle kohta, kuidas leibkonna jõukus või netoväärtus mõjutab elukindlustuse ostuotsuseid. Mõned autorid leiavad, et netoväärtuse või jõukuse ja elukindlustuse vajaduse vahel eksisteerib positiivne seos, kuna elukindlustus võib pere jõukusele kaitset pakkuda. D.R. Anderson ja J.R. Nevin uurisid tarbijate otsuselangetamise protsesside paneeluuringu andmeid, kasutades elukindlustuse suuruse ja tüübiga seotud muutujaid. Andmeid analüüsi mitmemõõtmelise liigendatud analüüsi abil (*Multiple Classification Analysis ehk MCA*). Nende uuringus eksisteeris kaks sõltumatut muutujat. Üks neist oli soetatud elukindlustuse suurus, mis oli pidev sõltuv muutuja ja mida mõõdeti dollarites. MCA tulemused näitasid, et netoväärtus oli positiivne ja oluline tegur, mis selgitas nii ostetud elukindlustuse suurst kui ka tähtajalise elukindlustuse ostmist. (1975: 385) Seevastu mõned uurimused toetavad järeldust, et netoväärtuse ja elukindlustuse vahel eksisteerib negatiivne seos, väites, et suurema netoväärtuse või jõukusega peredel on parem suutlikkus maandada finantskaotusi, mis võivad tekkida peamise rahateenija enneaegse surma tõttu (Fortune 1973: 600).

Teadlased on uurinud, kas tarbijad on elukindlustuspoliisi ostes tundlikud hoiuste intressimäärade suhtes. R.S. Headen ja J.F. Lee osundasid, et hoiuste intressimäär mõjutab elukindlustuse vajadust erinevalt, sõltudes sellest, kas tegemist on lühi- või pikaajalise olukorraga. Lühiajalise stsenaariumi korral tõuseb elukindlustuse vajadus kõrgemate intressimääradega, kuid pikaajalises plaanis intressimäär elukindlustuse soetamisele nähtavat mõju ei avalda. (1974: 698) Teises teadustöös leidsid S.R. Pliska ja J. Ye, et sissetuleku andja ostab hoiuste intressimäära kasvades vähem elukindlustust. Nad olid seisukohal, et niisugune tulemus tekkis selle tõttu, et sissetuleku perre tooja kaldub tarbimisele, sealhulgas elukindlustuse ostmisele, vähem kulutama, ning säästab raha tulevikuks, mil intressimäär kasvab. (2007: 1319) Inflatsiooni kui elukindlustuse ostuotsuse tegurit on samuti uuritud, ning on leitud, et kõrge inflatsioon vähendab

elukindlustuslepingute sõlmimist, kuna otsitakse lühiaegseid investeringuvõimalusi (Zeitz 2003: 181).

Kui perekonnapea võlakoormus on suur, loob see motiivi osta elukindlustus, kuna selle nimiväärtus võib tema surma korral kaitsta pereliikmeid võlakoormuse eest. Samamoodi võib koduomaniku staatus kajastada finantskoormist eluasemelaenu või hüpoteegi näol, luues stiimuli soetada suurem elukindlustus, mille abil kindlustusvõtja surma korral oleks võimalik neid makseid edasi tasuda. Seetõttu mõjutavad nii võlad kui ka koduomaniku staatus perekondliku elukindlustuse vajadust pigem positiivselt ning neil juhtudel ostetakse pigem kallim elukindlustus. Suured kohustused panevad inimesi mõtlema oma tulevikust, kas lähedased saavad laenu maksta, kui õnnetus juhtub. (Blach, Skipper 1994: 346) Laialdaselt on levinud arvamus, et koduomaniku staatus seostub soetatud elukindlustuse suurusega positiivselt. A.S. Gandolfi ja L. Miners hindasid sissetuleku ja pere tootmisväärtuse mõju soetatud elukindlustuse suurusele nii mees- kui naissoost abikaasade puhul ning uurisid, kas see mõju oli sooliselt erinev. Nende uurimuse andmed kogusid 1984. aastal kokku USA Elukindlustusnõukogu (*American Council of Life Insurance ehk ACLI*) ja USA Elukindlustuse Turundus- ja Uurimisliit (*Life Insurance Marketing and Research Association ehk LIMRA*). Mehi ja naisi uuriti eraldi rühmadena ja koondrühmana ning kolme erineva sõltuva muutujana kasutati Tobiti mudelis üld-, grupi- ja individuaalelukindlustust. Andmepiirangute tõttu ei eraldatud uurimuses tähtajalisi kindlustuspoliise ja kogumiskindlustuspoliise. Analüüs viitas sellele, et koduomaniku staatus oli nii meeste kui naiste puhul kõigis võrrandites tugevalt positiivne. (Gandolf, Miners 1996: 693)

Majapidamise puhastulu on leitud olevat positiivses seoses majapidamise säästudega. Näiteks ilmutasid kõrgema sissetulekuga indiviidid suurema tõenäosusega vastutustundlikke finantshalduslikke käitumisviise nagu raha säästmine või muudesse hoiustamiskanalitesse investeerimine. (Delafronz, Paim 2011: 135) Olulisemaks empiiriliseks uurimuseks oli Cummins'i töö, kus oli vaadeldud makroökonomiliste näitajate mõju USA elukindlustusturu arengule. Ta tõestas, et elukindlustuse areng on

seotud SKP ja rahvatulu muutusega. Mida suurem on SKP ühe elaniku kohta ja rahvatulu, seda suurem on elukindlustusnõudlus. (Cummins 1973: 533)

Helena Jääger on oma magistritöös leidnud, et elukindlustusenõudlust mõjutab majandusareng. Elukindlustuse nõudluse analüüsimiseks koostas ta mudeli, kuhu kaasas järgmised tegurid: SKP, eraisikute säästus, tarbimine, keskmine ja alapalk, hoiuseintress, inflatsioonimäär, kõrgharidusega inimeste ning ülalpeetavate osakaal rahvastikus. Regressioonianalüüsi tulemusena osutus oluliseks ainult majandusareng. (Jääger 2008: 78)

Maailma suurimate elukindlustusseltside hulka kuuluv Swiss Reinsurance Company (edaspidi Swiss Re) on välja töötanud mudeli, milles on välja toodud kaks põhilist elukindlustusnõudlust mõjutavat tegurit. Esmatähtsaks teguriks on peetud majanduse ja üldise heaolu kasvu, kusjuures heaolu on hinnatud sisemajanduse koguprodukti suurusena ühe elaniku kohta. Teise teguri all peetakse silmas struktuurseid muudatusi. Nimelt avaldab kogutavatele elukindlustuspreemiatele mõju üleminek plaanimajanduselt turumajandusele ja kindlustussektori ümberkorraldamine, samuti kindlustuse senine ulatus konkreetsetes riigis. (Swiss Re 1995: 27) Kindlustusalane ajakiri Sigma (Swiss Re väljaanne) on oma uurimuses Ida- Euroopa riikide kohta nimetatud elukindlustusturgude arengus väga oluliseks teguriks inflatsiooni. See on seotud struktuursete muudatustega vaadeldavate riikide majanduses. Swiss Re poolt tehtud uurimuses on Ida- Euroopa riikide osas välja arvatud, et iga protsent SKP kasvu peaks tähendama elukindlustuse brutopreemiate 1,1 kuni 2,2 protsendilist kasvu. (*Ibid.*) Magistritöö empiirilise osa alapeatükis 2.1 näitab autor seoseid inflatsiooni ja elukindlustuse brutopreemiate vahel Eestis ning Eesti SKP ja elukindlustuse brutopreemiate vahel, samuti uurib, kas Swiss Re poolt tehtud järeldus toimib ka Eestis.

Elukindlustuslepingute sõlmimist mõjutavad ka psühholoogilised tegurid, näiteks:

- riskidest hoidumine,
- muud psühholoogilised tegurid.

Uurimustulemused selle kohta, kuidas riskidest hoidumine mõjutab elukindlustuse vajadust, on erinevad. Üldiselt eeldatakse, et mida rohkem leibkond riskivõtmist väldib, seda suurem on nende stiimul elukindlustuse ostmiseks. E. Baeki ja S.A. DeVaney uurimuses mõõdeti riskidesse suhtumist küsimusega: „Milline järgmistest seisukohtadest asub kõige lähemal finantsriski määrale, mida te olete sääste kogudes või investeerides nõus võtma?” E. Baeki ja S.A. DeVaney analüüs näitas, et keskmisest suuremad riskivõtjad ostsid tähtajalise elukindlustuse suurema tõenäosusega kui need, kes eelistasid riskida üksnes keskmisel määral. Lisaks soetavad keskmise riski võtjad 10% võrra rohkem kogumiselukindlustust kui need, kes üldse ei riski. (2005: 82) Kuid M.R. Greene mõõtis suhtumist riski kahekümne küsimuse abil ning kasutas nende analüüsimiseks indeksit. Ta leidis, et riskisuhtumise ja kindlustusostja käitumise vahel ei eksisteeri märkimisväärset seost. (1963: 181) Kui uurida rahandusliku netoväärtuse ja summaarse netoväärtuse riskimõjusid, siis A. Lusardi leidis tähendusrikkaid tõendeid ettevaatusest tuleneva säästmise kohta – inimesed, kelle sissetulekuga kaasnes suurem risk, hoiustasid rohkem ja kogusid ka rohkem rikkust. Uurimuse tulemused näitasid ka seda, et riskide suhtes suuremat vastumeelsust tundvad majapidamised ning need, kellel oli pikaajaline planeerimishorisont, kogusid rohkem rikkust. See viitab sellele, et vastumeelsus riskide suhtes ja ettenägelikkus on rikkuse kogumise ja elukindlustusse investeerimisega positiivselt seotud. (2010: 358)

J.J. Burnett ja B.A. Palmer uurisid 14 psühholoogilist tegurit nagu tööeetika, enesehinnang, kaasatus kogukonda, fatalism, sotsialiseerimiseelised, religioossuse määr jne., kui elukindlustuse vajadust määratlevaid mõjureid. Nad leidsid, et elukindlustuse soetamine on seotud indiviidide isikuomadustega. Tulemused näitasid, et kui inimene on iseseisva meelelaadiga ja usub, et tema ise suudab oma heaolu kontrollida, ostab ta elukindlustust suurema tõenäosusega. Muude huvitavate tulemuste hulka kuuluvad näiteks: inimesed, kes suurema tõenäosusega elukindlustuspoliisi ostavad, on indiviidid, kes ei ole arvamuslimidrid, ei ole hinnatundlikud, ei ole informeerituse taotlejad ning on madala enesehinnanguga. (1984: 466) Ettevaatusest tulenev motiiv viitab inimeste püüdlusele vähendada elus esineva ebakindluse määra. Uurimuse põhjal mõjutavad nõudlust elukindlustuse järele ettevaatusest tulenevad motiivid, kuna elukindlustus kaitseb indiviidi personaalsete riskide, näiteks elust,

tervisest ja töövõimetusest tulenevate riskide eest. (Wärneryd 2001: 295) Kokkuvõtteks on koostatud tabel 3, kus on välja toodud peamised tegurid, mida selles alapeatükis käsitleti.

Tabel 3. Kokkuvõte käsitletud teooriatest ja varasematest uuringutest

Elukindlustuse populaarsust mõjutavad tegurid	Soodustava mõjuga tegurid	Takistava mõjuga tegurid
Majanduslikud tegurid	<ul style="list-style-type: none"> • sissetulek (Showers ja Shotick 1994, Delafrooz ja Paim 2011); • hoiuste intressimäär (Headen ja Lee 1974); • jõukus ja netoväärtus (Anderson ja Nevin 1975); • laenud ja teised võlad (Gandolfi ja Miners 1996, Black ja Shipper 1994); • SKP (Cummins 1973, Swiss Re 1995, Jääger 2008); • struktuursed muudatused majanduses (Swiss Re 1995); • inflatsioon (Swiss Re 1995). 	<ul style="list-style-type: none"> • jõukus ja netoväärtus (Fortune 1973); • inflatsioon (Zetz 2003).
Demograafilised tegurid	<ul style="list-style-type: none"> • vanus (Duker 1969, Chen jt 2001); • haridus (Li ja Moshirian 2007, Baek ja DeVaney 2005, Truett ja Truett 1990); • pere suurus või laste arv (Burnett ja Palmer 1984, Showers ja Shotick 1994); • tööhõive (Fitzgerald 1987, Baek ja DeVaney 2005). 	<ul style="list-style-type: none"> • vanus (Bernheim 1991, Gandolfi ja Miners 1996); • haridus (Bech ja Webb 2003); • naiste tööhõive (Gandolfi ja Miners 1996). • perekonnaseis (abielu) (Hammond jt 1967, Mantis ja Farmer 1968);
Psühholoogilised tegurid	<ul style="list-style-type: none"> • riskides hoidumine (Lusardi 2010), • ettevaatlus (Wärneryd 2001), • enesehinnang (Burnett ja Palmer 1984) 	<ul style="list-style-type: none"> • riskides hoidumine (Baek ja DeVaney 2005).

Allikas: (autori koostatud alapeatükis 1.3 käsitletud tegurite põhjal)

Enamik varasemaid uurimusi on keskendunud sellele, kuidas sõltumatud muutujad mõjutavad ostetud elukindlustuse suurust. Muutujate suhe spetsiifiliste elukindlustustoodetega on piiratud. Kaks peamist elukindlustuse tüüpi on kogumiselukindlustus ja tähtajaline elukindlustus. Mõlemal on iseloomulikud tunnusjooned. Kuid paljud uurimused on käsitlenud üksnes ühte tüüpi elukindlustust või kombineerinud need kaks tüüpi ühtseks tervikuks.

Elukindlustuse roll ühiskonnas ei piirdu üksnes indiviidi kaitsega, vaid pakub täiendavaid võimalusi nii säästmise kui investeerimise valdkonnas. Reeglina pakub elukindlustus oma klientidele kaitset kahe peamise juhtumi puhul. Esmaseks olukorraks, kus selts on kohustatud kindlustussumma välja maksma, on kindlustatu surm. Teise juhtumina teeb selts seda lepingus fikseeritud tähtajal, mis võib olla seotud näiteks kindlustatu täiskasvanuks saamisega. Nõudlus elukindlustuse järele tekib vajadusest olla kaitstud ettetulevate ootamatuste korral, mis on seotud surma või tervise halvenemisega. Elukindlustuse populaarsust mõjutavad nii makro- kui ka mikrotegurid. Nende tegurite teadmine annab elukindlustusseltsidele võimaluse prognoosida kindlustuspreemiate dünaamikat.

2. ELUKINDLUSTUSE POPULAARSUST MÕJUTAVAD TEGURID EESTIS

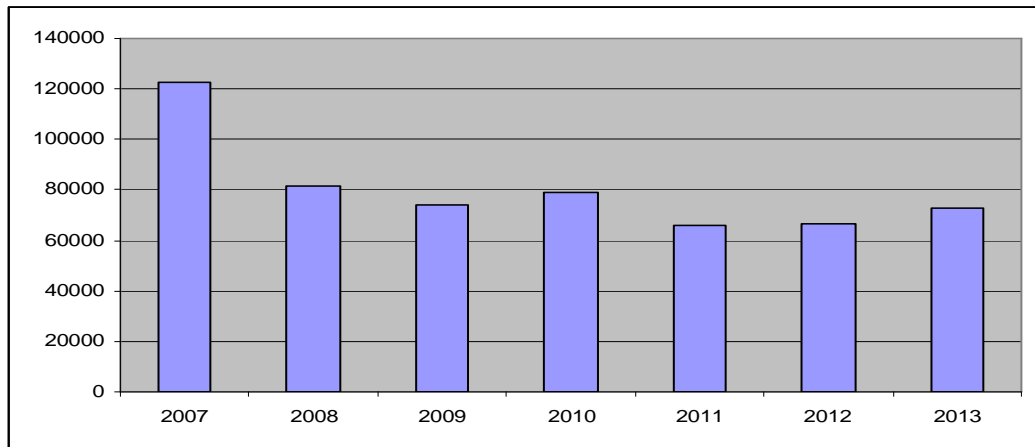
2.1 Elukindlustuse valdkonna dünaamika

Käesolevas alapeatükis annab autor lühiülevaate Eesti elukindlustusturu hetkeseisust ja uurib SKP, inflatsiooni, keskmise brutopalga ja elukindlustuspreemiate mahu muutuse vahelist seost. Uuring on tehtud selleks, et võrrelda saadud tulemusi selle magistritöö teoreetilises osas käsitletud Swiss Reinsurance Company poolt läbi viidud uuringu tulemustega. Swiss Re teostatud uurimuses on Ida- Euroopa riikide kohta välja arvatud, et iga protsent SKP kasvu peaks tähendama elukindlustuse brutopreemiate 1,1 kuni 2,2 protsendilist kasvu. Autor uurib, kas Swiss Re järeldus toimib ka Eestis.

Helena Jääger uuris oma varasemas magistritöös kindlustussektori arengut mõjutavaid tegureid Eesti näite varal, ajavahemikul 1993–2007. Seetõttu valis autor uuringuperioodiks ajavahemiku 2007–2013, mis hõlmab nii majandustõusu kui ka kriisi aja Eestis.

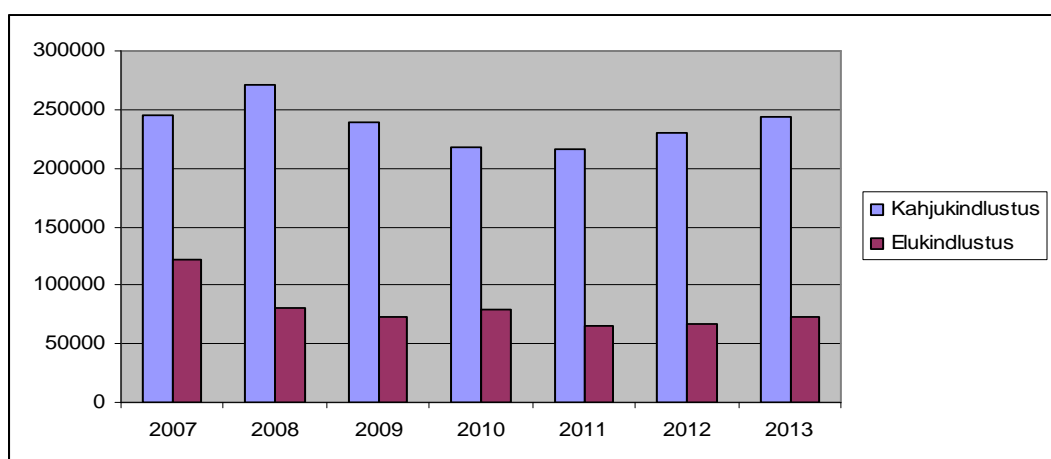
Vaatamata sellele, et Eesti elukindlustusturg on 2000-ndate alguses läbi teinud kiire arengu, eksisteeris aastatel 2007–2009 elukindlustusturul langustendents (vt. joonis 2). Kõige rohkem elukindlustuspreemiaid maksti välja 2007. aastal, see oli seotud laenulepingute mahu suurendamisega. 2008. aastal elukindlustuspreemiate maht vähenes 33,4% võrra ning 2009. aastal langustendents jätkus seoses majanduskriisiga. 2010. aastal kasvas elukindlustuse maht 2009. aastaga võrreldes 4%. Alates 2011. aastast näitab elukindlustuspreemiate arv langustendentsi. 2012. aastal kasvas elukindlustuspreemiate maht 2011. aastaga võrreldes vaid 1%. Eesti elukindlustusturu kogumahuks kindlustusmaksete alusel oli 2013. aastal 72,8 miljonit eurot, aastaseks

kasvuks 8,7%. Sellised arvud näitavad, et elukindlustuse populaarsus Eestis väheneb, kuid elukindlustuse hinnad kallinevad.



Joonis 2. Saadud elukindlustuspreemiad 2007–2013. aastal Eestis, tuh. eurodes (autori koostatud Statistikaameti andmete põhjal).

Enamikus arenenud riikides, näiteks Taanis, Iirimaa, Ungaris, Itaalias, Horvaatias ja teistes Euroopa riikides on elukindlustuse turuosa kahjukindlustuse omast suurem (vt. lisa 1). Eestis on vastupidi, elukindlustus moodustab kogu kindlustuspreemiast alla kolmandiku. Joonis 3 illustreerib Eestis saadud kindlustuspreemiaid ajavahemikul 2007–2013.



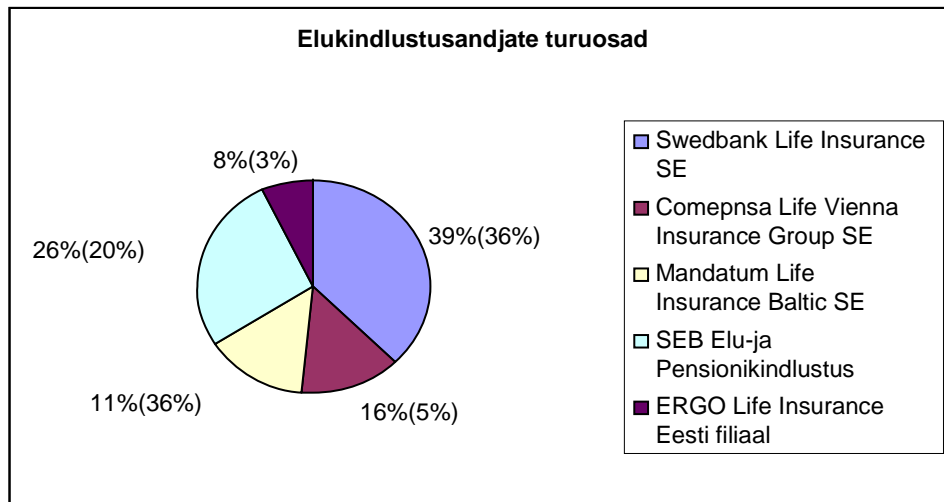
Joonis 3. Saadud kindlustuspreemiad 2007–2013. aastal Eestis tuh. eurodes (autori koostatud Statistikaameti andmete põhjal).

Autor eeldab, niisuguse tendentsi põhjuseks on laenulepingute mahu vähenemine, inflatsioon ja ebastabiilne sissetulek. Lineaarse regressiooni analüüs näitab kas selline eeldus vastab tõele.

2007–2013. aastal tegutses Eestis tegevusloa alusel kindlustusandjana neli elukindlustusseltsi (Eesti finantsteenuse turg 2013: 6):

- AS SEB Elu- ja Pensionikindlustus,
- Compensa Life Vienna Insurance Group SE,
- Mandatum Life Insurance Baltic SE,
- Swedbank Life Insurance SE.

Lisaks neljale Eestis tegevusloa alusel tegutsevale elukindlustusandjale pakub läbi Leedu kindlustusandja filiaali elukindlustusteenust ERGO Life Insurance SE Eesti filiaal, kes koos Compensa Life Vienna Insurance Group SE ja SEB Elu- ja Pensionikindlustuse AS-iga teostavad kohustusliku pensionikindlustuse (II samm) väljamakseid. Kindlustusmaksete alusel oli jätkuvalt turuliidriks Swedbank Life Insurance SE, mis kogus 2013. aastal ligi 39% kõikidest maksetest, mis on 3% rohkem, kui 2007. aastal. Kiirelt, kuid püsivalt on viimastel aastatel kasvanud Compensa Life Vienna Insurance Group SE turuosa, 2007. aastaga võrreldes 11%, mis tõestab end sellega, et pakub lisaks II samba pensionikindlustusele aktiivselt ka muid intressigarantiiga tooteid. 16% suuruse turuosaga oli kindlustusselts Eestis kolmandal kohal ja vahe neljandal kohal oleva Mandatum Life Insurance Baltic SE-ga on 5%. Mandatum Life Insurance Baltic SE turuosa langes seoses investeerimisriskiga elukindlustuse vähese müügieduga 36%-lt 11%-le. Selle põhjuseks on asjaolu, et alates aastast 2007 ei ole Sampo Grupp enam seotud pangandusega (Mandatum Life ... 2013). Seda edukat koostööd panga ja kindlustusseltsi vahel kinnitab ka Eesti kindlustusturu jagamine. Kolm suurima turuosaga Eestis tegutsevat kindlustusseltsi on tihedalt seotud juhtivate kommertspankadega. ERGO Life Insurance Eesti filiaali osa kasvas 2012. aastal 2007. aastaga võrreldes 5%. (vt joonis 4). (Eesti finantsteenuse turg 2013: 6-8, Finantsinspektsiooni aastaraamat 2007:43)



Joonis 4. Elukindlustusandjate turuosad kindlustuspreemiate alusel 2013. aastal, sulgudes 2007. aasta (autori koostatud Finantsinspektsiooni andmete põhjal).

2013. aasta juuni lõpu seisuga oli Eestis tegutsevate elukindlustusseltsidega sõlmitud 317 726 elukindlustuslepingut, sh 199 990 elukindlustuse põhilepingut (2012. aasta juuni lõpu seisuga 312 012 lepingut, sh 197 813 põhilepingut). Peale mitu aastat kestnud langust on sõlmitud elukindlustuslepingute koguarv kasvanud. (Eesti finantsteenuste turg 2013: 6).

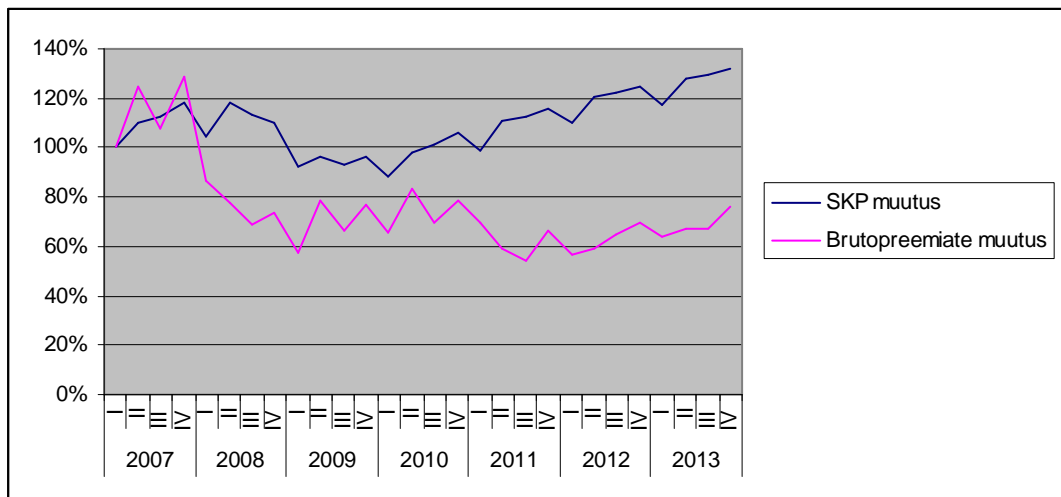
Peamine kasv on tulnud surmajuhtumikindlustuse ja lisakindlustuse arvelt. Kehtivate lepingute arv surmajuhtumikindlustuses kasvas aastaga 68 510-lt lepingult 2012. aastal 76 329ni ehk 7 819 lepingu võrra. Seega lepingute arvu poolest on surmajuhtumikindlustus endiselt kõige populaarsem elukindlustuse põhiliik. Lisakindlustuse lepinguid oli juuni lõpu seisuga sõlmitud 117 736 (2012. aasta juuni lõpu seisuga 114 199 lepingut). (Eesti finantsteenuste turg 2013: 7).

Viiendat aastat järjest sõlmiti põhikindlustusliikidest kõige rohkem surmajuhtumi kindlustuse lepinguid, mis moodustasid 48,5% kõigist 2012. aasta jooksul sõlmitud uutest põhikindlustuslepingutest. Nagu ka eelnevatel aastatel toimus langus kapitalikogumiskindlustuses, kus aastataguse perioodiga võrreldes vähenes jõusolevate lepingute arv 5 152 lepingu võrra, moodustades juuni lõpu seisuga 58 596 lepingut.

Viimaste aastate järske langusi finantsturgudel ja jätkuvalt madalaid intressimäärasid arvestades on kaks elukindlustusseltsi neljast lõpetanud uute kapitalikogumislepingute sõlmimise (Finantsinspektsiooni aastaraamat 2012: 65).

Alapeatükis 2.3 viis autor läbi küsitluse, kus selgitas välja, milliste kindlustusfirmadega on eraisikutel elukindlustuslepingud sõlmitud. Autor soovis teada, kas vastajate seas on kõige levinum turuliider Swedbank Life Insurance SE või mõni muu kindlustusselts. Samuti selgitas autor välja, millise elukindlustuslepingu sõlmisid eraisikud. Oli huvitav teada, kas Finantsinspektsiooni poolt toodud andmed sarnanevad küsitluse abil saadud tulemustele.

Järgnevalt uurib autor SKP, inflatsiooni, keskmise brutopalgaga ja elukindlustuspreemiate mahu muutuse vahelist seost Eestis. Teoreetilises osas käsitleti maailma suurimate elukindlustusseltside hulka kuuluv Swiss Reinsurance Company mudelit, kus on välja toodud elukindlustusnõudlust mõjutavad tegurid. Peamiseks faktoriks on peetud majanduse ja üldise heaolu kasvu, kusjuures heaolu on hinnatud sisemajanduse koguprodukti suurusena ühe elaniku kohta. Samuti tõestas Cummins oma töös, et elukindlustuse areng on seotud SKP ja rahvatulu muutusega. Cummins näitas, et mida suurem on SKP ühe elaniku kohta, seda suurem on elukindlustusnõudlus. Autor soovis teada, kas niisugune seos eksisteerib ka Eestis. Selles magistritöös on uuritud seoseid Eesti SKP ja elukindlustuse brutopreemiate vahel. Eesti brutopreemiate mahu muutus aastatel 2007 Q1 kuni 2013 Q4 ja vastav SKP muutus on esitatud joonisel 5. Mõlemad näitajad on viidud 2007. aasta esimese kvartali püsivatesse hindadesse. Jooniselt 5 nähtub, et on olemas seos SKP ja brutopreemiate vahel, eriti selgelt ilmneb see aastatel 2009–2010 aastatel. Üldine tendents on selline, et SKP kasv toob kaasa elukindlustuspreemiate kasvu ja vastupidi kui SKP langeb, siis brutopreemiate maht väheneb. Järelikult on Eesti SKP ja elukindlustuspreemiate kasv omavahel seotud ning kinnitust leiab eelnev väide, et kindlustusturu arenguks on vaja stabiilset majanduskasvu. Pidev SKP kasv on loonud aluse selleks, et 2007. aastal on kogutud elukindlustusmaksete kasv olnud väga kiire, kuid 2008. aastal toimus järsk langus, kuna ka majanduskasv oli langusfaasis. Niisiis on SKP kasvul positiivne mõju elukindlustusse investeerimisel, mis kinnitab Cumminsi töö tulemusi.

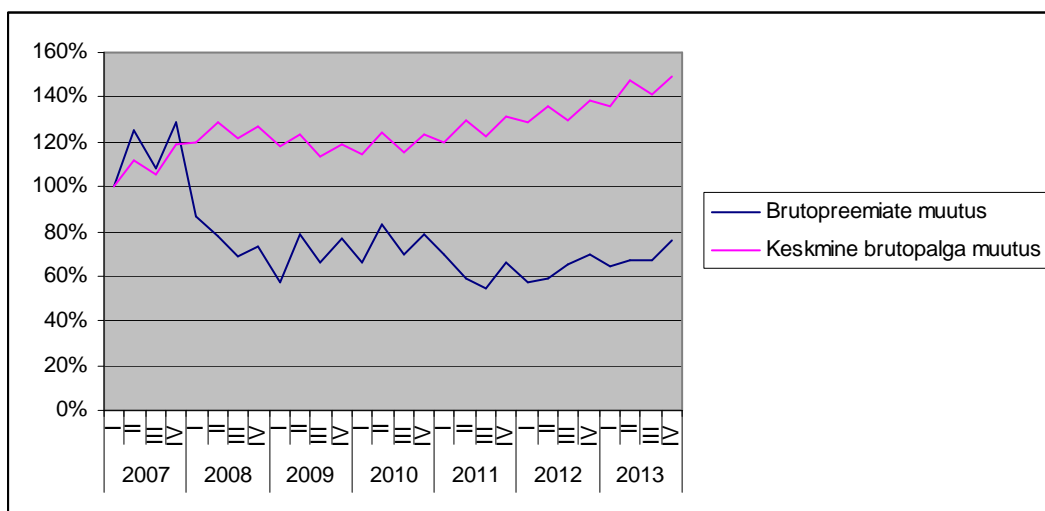


Joonis 5. SKP ja elukindlustusbrutopreemiate mahu muutused Eestis aastatel 2007–2013 (autori koostatud Eesti Statistikaameti andmete põhjal, vt. lisa 2).

Swiss Re poolt tehtud uurimuses on Ida- Euroopa riikide kohta välja arvatud, et iga protsent SKP kasvu peaks tähendama elukindlustuse brutopreemiate 1,1 kuni 2,2 protsendilist kasvu. Eestis ei pea see järeldus hetkel paika, majanduskasv on suurenenud tunduvalt kiiremini, kui elukindlustuspreemiate maht. 2007. aasta neljandas kvartalis tõi 13% majanduskasv kaasa elukindlustuse kogutud preemiate kasvu 8% võrra. 2008. aastal oli majanduskasv tõusuteel, kuid elukindlustuse maht langes. See on seotud sellega, et 2007. aastal oli tehtud palju laenukindlustusi, kuid 2008. aastal vähenes laenude arvu vähenemisega ka laenukindlustuste kogumaht. 2009. aastal neljandas kvartalis olid vastavad näitajad juba langustendentsis, SKP oli langenud 4% võrra ja elukindlustusmaksete maht 23% võrra. Eestis on niisiis SKP ühe protsendilise kasvuga kaasnenud väiksem kogutud preemiate kasv, kui Swiss Re uurimuses oli välja arvatud.

Lisaks SKP ja elukindlustuspreemiate mahu muutuse omavahelistele võrdlusele on selles magistritöös uuritud ka sissetulekute mõju brutopreemiate mahule; sissetulek on antud juhul väljendatud keskmise brutopalgana kuus. Teoreetilises osas väidavad J.M.Keynes, F.Modigliani ja J.Duesenberry oma teooriates, et peamine elukindlustuse populaarsust mõjutav tegur on sissetulek.

Keskmine brutopalg ja brutopreemiate mahu muutus on esitatud joonisel 6. Mõlemad suurused on ümber arvestatud 2007. aasta Q1 püsivatesse hindadesse, kasutades Eesti Statistikaameti andmeid. Mõlemad 2007. aasta kolmanda kvartali näitajad on võetud väärtusega 100%. Joonisel 6 on selgelt näha brutopalg ja elukindlustusseltside preemiate vaheline otsene seos. Üldjuhul toovad keskmise brutopalg kasv ja langus kaasa elukindlustuspreemiate kasvu või languse, mis ei ole mainitud teooriaga vastuolus. Langus maailma finantsturgudel ja ebakindlus Eesti majanduse tuleviku suhtes on muutnud kindlustusvõtjad väga ettevaatlikuks. Selline käitumine viis 2008. aasta esimesel poolel välja elukindlustuspreemiate languseni 29,7% võrra. Elukindlustussektor lõpetas aasta suure kahjumiga. Kindlustusandjad tegelesid aasta teisel poolel aktiivselt investeerimisstrateegiate ümbervaatamisega, et varade edasist langust vältida. (Finantsinspektsiooni aastaraamat 2008: 52-53)

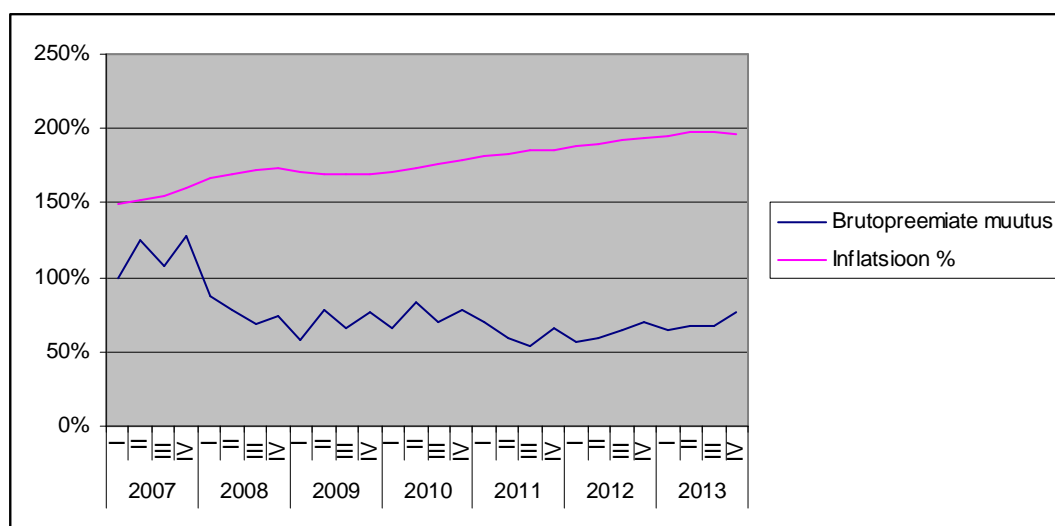


Joonis 6. Keskmise brutopalg ja elukindlustusbrutopreemiate mahu muutused Eestis aastatel 2007– 2013 (autori koostatud Eesti Statistikaameti andmete põhjal vt. lisa 2).

Kindlustusalane ajakiri Sigma (Swiss Re väljaanne) on oma Ida- Euroopa riikide uurimuses nimetatud elukindlustusturgude arengus väga oluliseks teguriks inflatsiooni. See on seotud struktuursete muudatustega antud riikide majanduses (Swiss Re 1995: 27). Elukindlustuselepingute inflatsioonitundlikkus on nende pikkuse tõttu eriti suur ja seega võib inflatsiooni nimetada elukindlustuslepingu sõlmimist mõjutavaks faktoriks. Oleneb muidugi, millises majanduskeskkonnas leping sõlmitakse, kuigi inflatsioon on

probleemiks väga paljudes riikides. Kõrge inflatsiooni korral väheneb nõudlus isegi indekseeritud lepingute järele. Põhjuseks on asjaolu, et lepinguid kohandatakse aasta alguses, tegemaks tasa eelmise aasta inflatsioonist põhjustatud kaotust, kuid aasta lõpus on reaalne kindlustussumma taas vähenenud. (Browne, Kihong 1993: 623)

Magistritöös kasutab autor inflatsiooni mõõtmiseks tarbijahinnaindeksit. Ajakiri Sigma on samuti kasutanud seda hinnaindeksit erinevate riikide inflatsioonisuuruste võrdlemisel. Joonisel 7 on graafiliselt esitatud Eesti inflatsioonimäära (kus 1997 = 100%) ja kogutud elukindlustuspreemiate muutus aastatel 2007 Q1–2011 Q4. Elukindlustuspreemiad on üle viidud 2007. aasta esimese kvartali püsivhindadesse ja andmete võrreldavuse eesmärgil on 2007. aasta kolmanda kvartali preemiad võetud väärtusega 100%.



Joonis 7. Inflatsioonimäär ja elukindlustusbrutopreemiate mahu muutused Eestis aastatel 2007–2013 (autori koostatud Eesti Statistikaameti andmete põhjal vt. lisa 2).

Jooniselt 7 võib välja lugeda, et inflatsioonimäär ja elukindlustuspreemiad on negatiivses korrelatsioonis. Inflatsiooni suurenedes on alanenud elukindlustuse sissemaksed, näiteks 2008 aasta esimeses kvartalis on inflatsioonimäär 2007. aasta neljanda kvartaliga võrreldes kasvanud 6%. Brutopreemiad langesid 41% võrra. Inflatsioon on elukindlustusse investeerimisel takistav tegur, sest isegi madala inflatsiooni korral sissemakstud preemiate reaalne väärtus väheneb. Selline asjaolu

erineb Swiss Re poolt kasutatavast teooriast, kus THI avaldab brutopreemiale positiivset mõju. Nimetatud seos võib olla tingitud elukindlustuslepingute liikidest. Nimelt pakuvad kõik elukindlustusseltsid investeerimisriskiga kindlustuslepingute sõlmimisvõimalust, mille puhul üheks argumendiks lepingu sõlmimisel on eeldatav kaitse inflatsiooni vastu. Seega, mida kõrgem on inflatsioon, seda ebapopulaarsem on rahapaigutused hoiuste kaudu ning samas on populaarsem paigutamine fondidesse ja fondiplaani lepingutesse.

Autor on veendunud, et rasket majanduslikku olukorda võib pidada üheks põhjuseks, miks inimesed elukindlustusse ei investeeri, kui kindlasti mitte ainsaks mõjutavaks teguriks. Teine oluline takistav tegur on inflatsioon. Kindlustusseltsidel on raske tagada kindlustussummade sama kiiret kasvu, kui seda on hetkel inflatsioon Eestis. Elukindlustuslepingu sõlmimisel tuleb arvestada elukindlustuslepingute pikaajalisust, mistõttu elukindlustuslepingud on inflatsioonitundlikud.

2.2 Elukindlustuse populaarsust mõjutavate tegurite regressioonanalüüs

Ökonomeetiline mudel on matemaatilise mudeli eriliik, mis koosneb algebralistest võrranditest või võrrandisüsteemidest ning sisaldab juhuslikke muutujaid. Ökonomeetrilise mudeli lahendamiseks ja mudeli parameetrite hindamiseks tuleb kasutada statistilisi meetodeid. Ökonomeetiline mudel hõlmab harilikult järgmisi komponente (Paas 1996: 195):

- modelleeritavad näitajad: endogeensed ehk sõltuvad muutujad (Y);
- modelleeritavat nähtust mõjutavad näitajad: eksogeensed ehk sõltumatud muutujad (X);
- statistiliste meetodite ja eksperthinnangute alusel hinnatavad mudeli parameetrid;
- juhuslik komponent (ϵ).

Ökonomeetrilise mudeli koostamisel soovis autor välja selgitada, kuidas makromajanduslikud tegurid, mida käsitleti alapeatükkides 1.2 ja 1.3, on seotud Eesti

elukindlustusseltsidele makstava brutopreemiaga aastatel 2007–2013. Helena Jääger koostas oma varasemas magistritöös regressioonimudeli, analüüsides kindlustussektori arengut mõjutavaid tegureid Eesti näitel aastatel 1993–2007. Setõttu valis autor uuringu perioodiks 2007–2013, mis koosneb kahest majandusfaasist – tõusust ja langusest, ehk tegemist on viimase majandustsükliga.

Teoreetilises osas selgus, et elukindlustuse arengut mõjutavaid tegureid võib olla mitmeid. Varem analüüsitud tegurite põhigruppideks on majanduslikud, demograafilised ja psühholoogilised tegurid. Ökonomeetrilise mudeli koostamisel pööras autor tähelepanu majanduslikele teguritele, demograafilisi ja psühholoogilisi tegureid on aga käsitletud järgmises alapeatükis. Teoreetilises osas selgitati varasemate uuringute põhjal välja need majanduslikud tegurid, mis mõjutavad elukindlustuse populaarsust: sissetulek, inflatsioon, jõukus, intressimäär ja kohustused.

Toetudes magistritöö teoreetilise osale ning sobivate andmete olemasolule perioodil 2007–2013 olid valitud järgmised sõltumatud ehk eksogeensed muutujad: keskmine brutopalk (sissetuleku iseloomustav muutuja), THI (inflatsiooni iseloomustav muutuja), üle ühe aasta pikkused tähtajalised hoiused (jõukust iseloomustav muutuja), tähtajalise hoiuse intressimäär (intressimäära iseloomustav muutuja), laenukäive (kohustuste iseloomustav muutuja). Autor lähtus mudelisse lülitavate sõltumatute muutujate valikul eelkõige usaldusväärsete andmete kättesaadavusest ning sõltumatute muutujate võimalikust loogilisest seotusest sõltuva muutuja ehk brutopreemiaga. Andmed on saadud Statistikaameti ning Eesti Panga andmebaasidest.

Sõltuvaks muutujaks on selles mudelis uuritava nähtusena elukindlustusseltside brutopreemiad (EUR). Brutopreemia on rahasumma, mille kindlustusvõtja on lepingu tingimuste kohaselt kohustatud kindlustusandjale tasuma. Kindlustusmaksete suurus oleneb paljudest asjaoludest, kuid võib öelda, et konkreetse preemia suuruse arvutamisel tuleb kindlasti lähtuda kindlustatu vanusest, terviseseisundist, kindlustuslepingu tähtajast jne. (Kirikal 2002: 41).

Ökonomeetrilises modelis uuritakse brutopreemiate seost eksogeensete muutujatega (keskmine brutopalk, THI, hoiused, hoiuste intressimäärad, laenukäive).

Ökonomeetriline lin-lin mudel 1 (lisa 4):

$$(3) \quad Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \varepsilon_i$$

kus X_{1t} – keskmine brutopalk (EUR),

X_{2t} – THI (1997=100),

X_{3t} – hoiuste maht,

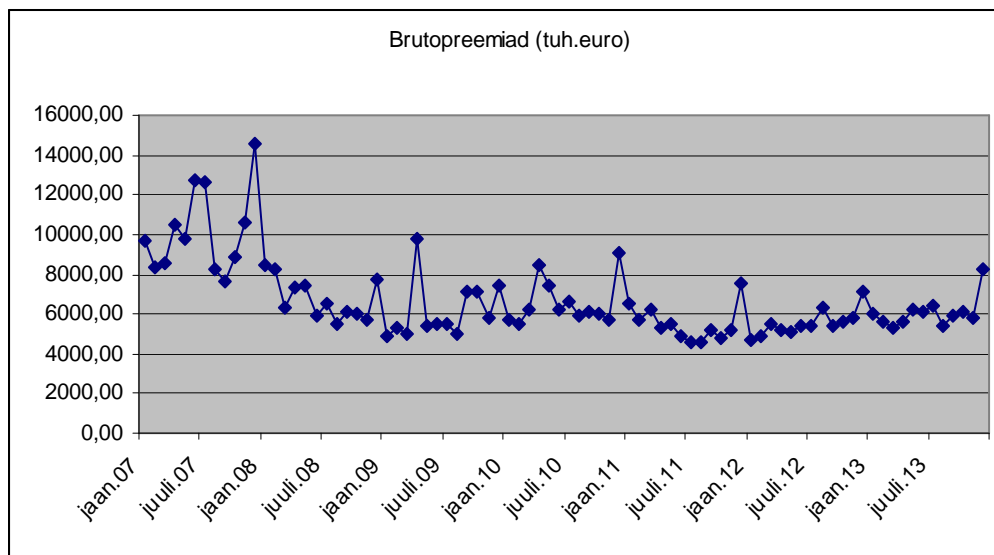
X_{4t} – hoiuste intressimäärad,

X_{5t} – laenukäive,

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ – mudeli parameetrid,

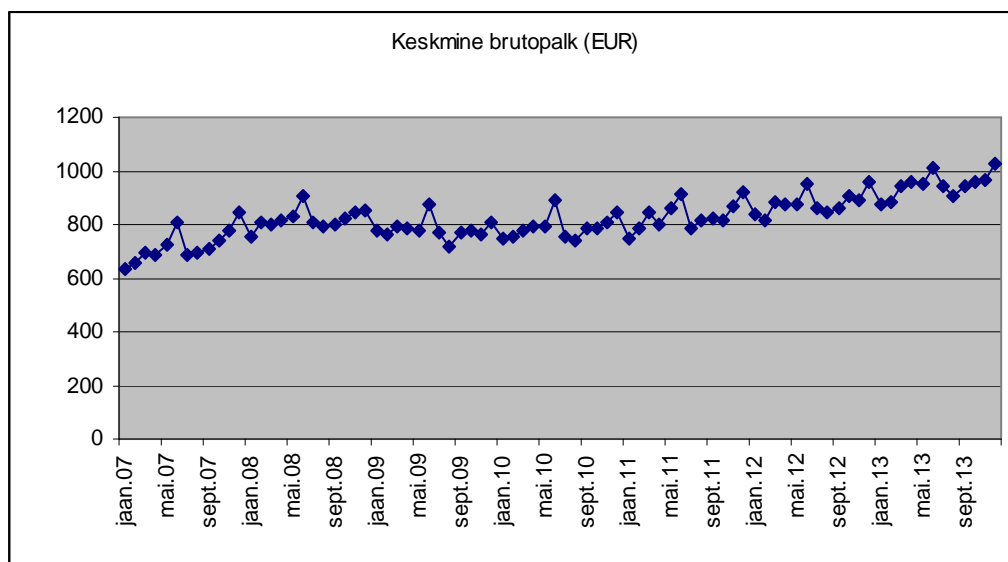
ε – juhuslik komponent (vealiige).

Brutopreemiad (EUR). Elukindlustusseltsidele makstavate brutopreemiate dünaamika vaadeldaval perioodil on välja toodud joonisel 8. Joonisel on selgelt näha, et brutopreemiad on langeva suundumusega.



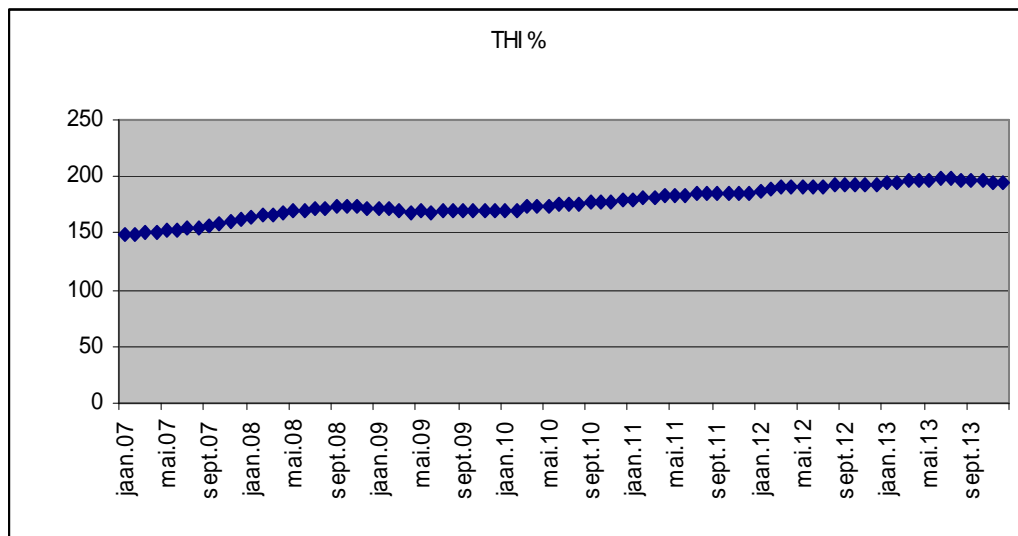
Joonis 8. Eesti elukindlustusseltside brutopreemiad perioodil 2007–2013. (autori koostatud Eesti Statistikaameti andmete alusel, vt. lisa 3).

Keskmine brutopalk (EUR). Esimeseks eksogeenseks muutujaks on autor valinud brutopalka. Selle arvestusse on hõlmatud töölepingu, teenistuslepingu ja avaliku teenistuse seaduse alusel töötajad. Palgatõus on joonisel 9 märgitud kuuekuuliste tsüklitena, kusjuures keskmine brutopalk on kõrgem aasta keskel juunis ning aasta lõpus detsembris, mille põhjusena näeb autor puhkusetasusid ning aastalõpupreemiaid. Eeldatavalt brutopalk on positiivselt seotud brutopreemiatega, kuna palga kasvades tekib inimesel rohkem vabu vahendeid ning avaneb võimalus rohkem säästa ja kindlustuspreemiaid maksta. Teoreetilisest osast selgus, et kõige enam peaks elukindlustuse populaarsust mõjutama kodumajapidamiste sissetulek.



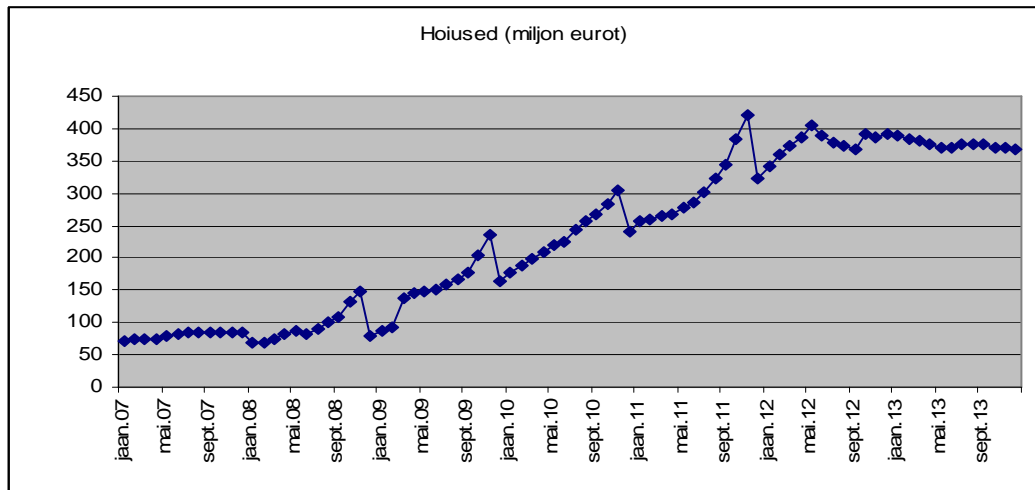
Joonis 9. Keskmine igakuine brutopalk Eestis perioodis 2007–2013 (EUR) (autori koostatud Eesti Statistikaameti andmete alusel, vt. lisa 3).

Tarbijahinnaindeks. Teiseks eksogeenseks muutujaks on valitud THI. Inflatsioon tarbijahinnaindeksina on esmane pikaajalistele elukindlustuslepingute vaenlane. Eeldatavalt mõjub THI elukindlustusseltside brutopreemiaid negatiivselt. Inflatsioon on regressioonanalüüsi kaasatud, toetudes ka Carmichael ja Pomerleano (2002) seisukohale, mis märgib, et inflatsiooni kasv mõjutab elukindlustuse nõudlust negatiivselt. Joonisel 10 on THI kasvava suundumusega.



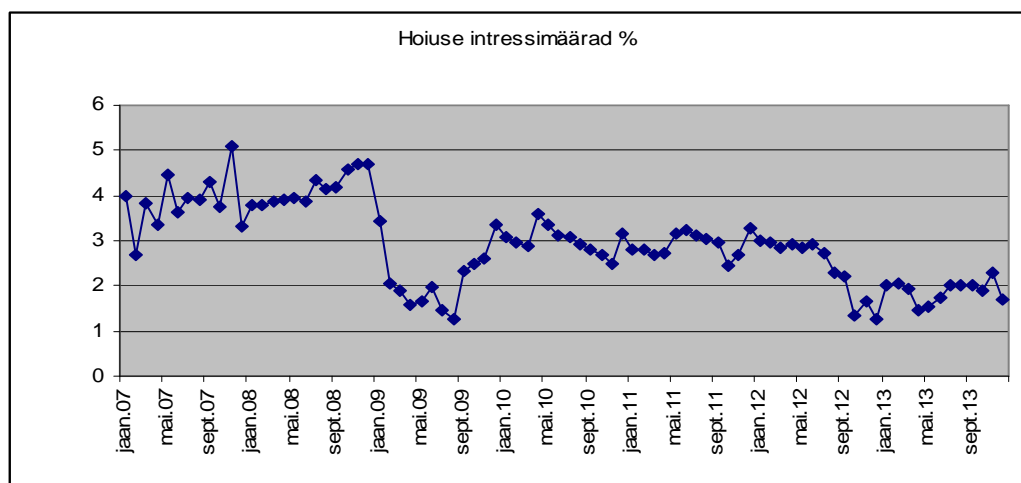
Joonis 10. Tarbijahinnaindeks Eestis perioodil 2007–2013, muutus protsentides võrreldes eelmise aasta sama perioodiga (autori koostatud Eesti Statistikaameti andmete alusel, vt. lisa 3).

Hoiused. Selles magistritöös on eraisikute jõukuse indikaatoriks valitud üle ühe aasta pikkuste tähtajaliste hoiuste maht. Autori arvates on tähtajalised hoiused Eestis oluline jõukuse näitaja, kuna pangas töötamise kogemus näitab, et paljud eestimaalased ei julge aktsiatesse ja fondidesse investeerida. Varasemates uurimustes on tehtud vastuolulisi järeldusi selle kohta, kuidas leibkondade jõukus mõjutab elukindlustuse ostuotsuseid. Mõned autorid leiavad, et jõukuse ja elukindlustuse vajaduse vahel eksisteerib positiivne seos, kuna elukindlustus võib pere jõukusele kaitset pakkuda (Anderson, Nevin 1975: 385). Seevastu mõned uurimused toetavad järeldust, et jõukuse ja elukindlustuse vaheline seos on negatiivne väites, et suurema jõukusega pered suudavad paremini maandada finantskaotusi, mis võivad tekkida peamise rahateenija enneaegse surma tõttu (Fortune 1973: 600). Autor soovis selgitada välja, milline seos Eestis tähtajaliste hoiuste ja brutopreemiate vahel eksisteerib. Joonisel 11 on näha, et hoiuste maht Eestis kasvab.



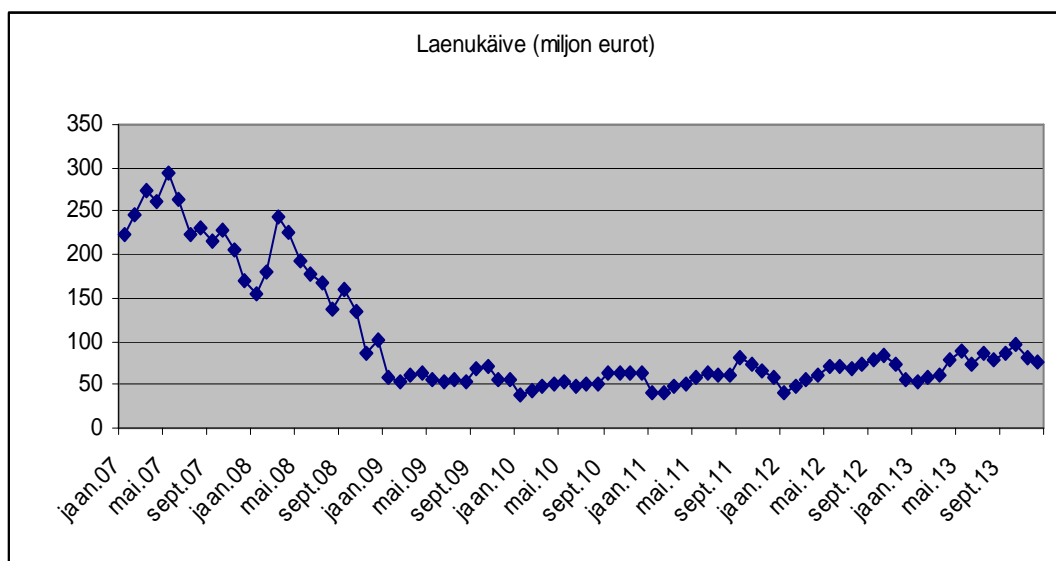
Joonis 11. Tähtajaliste hoiuste maht (miljon eurot) Eestis perioodil 2007–2013 (autori koostatud Eesti Panga andmete alusel, vt. lisa 3).

Tähtajaliste hoiuste intressimäärad. Mitu teadlast on uurinud, kas tarbijad on elukindlustuspoliisi ostes tundlikud hoiuste intressimäärade suhtes. Näteks S.R. Pliska ja J. Ye leidsid, et tarbija ostab hoiuste intressimäära kasvades vähem elukindlustust. Selles magistritöös on tähtajaliste hoiuste intressimäärad valitud turuintresside näitel. Autor selgitas välja, kas tähtajaliste hoiuste intressimäärad soodustavad või takistavad elukindlustuse populaarsust. Joonis 12 illustreerib, et tähtajalise hoiuste intressimäärad on väheneva suundumusega. 2009. aastal on näha hoiusintressimäärade langemine euroalaga võrreldavale tasemele (Eesti majandus 2010. aastal: 110).



Joonis 12. Tähtajalise hoiuste intressimäärad (%) Eestis perioodil 2007–2013 (autori koostatud Eesti Panga andmete alusel, vt. lisa 3).

Laenukäive. Laenukäive hõlmab klientidele (v.a teised krediidasutused) tehtud väljamakseid, mis tulenevad nii vaadeldaval kui ka eelnevatel perioodidel sõlmitud lepingutest. Autori arvates ja varasemate uuringute põhjal toob laenukäibe suurendamine kaasa laenukindlustuslepingute arvu suurendamise. Inimesed soovivad maandada riski: perekonnapeaga midagi juhtub, ei pea nad ise laenu maksma, vaid pank maksab laenuvõla ära. Blach ja Skipper leidsid oma uurimuses, et suured kohustused motiveerivad inimesi elukindlustust soetama. Eraisikute laenukäibe varieeruvus on kujutatud joonisel 13.



Joonis 13. Eraisikute laenukäive perioodil 2007–2013 (autori koostatud Eesti Panga andmete alusel, vt. lisa 3).

Korrelatsioonianalüüs võimaldab selgitada uuritavate tunnuste vaheliste seoste olemasolu, tugevust, suunda ja statistilist olulisust. Korrelatsioonikordajate tabelist 4 näeme, et statistiliselt oluline vastassuunaline seos eksisteerib brutopreemiate ja kuupalga vahel ($-0,319$), brutopreemiate ja THI vahel ($r = -0,612$) ning brutopreemiate ja hoiuste vahel on ($r = -0,535$). Samuti on tugev samasuunaline seos brutopreemiate ja laenukäibe vahel ($r = 0,653$) ning brutopreemiate ja intressimäärade vahel ($r = 0,386$). Kõikidel analüüsitavatel muutujatel on brutopreemiatega statistiliselt oluline seos olulisuse nivool 0,05. Väga tugev korrelatiivne seos on sõltumatute muutujate vahel, näiteks THI ja kuupalga vahel ($r = 0,830$), samuti THI ja hoiuste vahel ($r = 0,921$), intressimäär ja hoiuste vahel ($r = -0,631$), laenukäibe ja THI vahel ($-0,687$). Kui

sõltumatud muutujad omavahel tugevalt korreleeruvad, siis võib regressioonimudelil olla tegemist multikollineaarsusega. Regressioonimodeli hindamisel kontrollitakse multikollineaarsust.

Tabel 4. Korrelatsioonimaatriks

	lnBruto preemia	lnKuupalk	lnTHI	lnHoiused	lnH.intressi määrad	lnLaenukäive
lnBrutopreemia	1	-0,319	-0,612	-0,535	0,386	0,653
lnKuupalk	-0,319	1	0,830	0,692	-0,438	-0,416
lnTHI	-0,612	0,830	1	0,921	-0,594	-0,687
lnHoiused	-0,535	0,692	0,921	1	-0,631	-0,648
lnH.intressimäärad	0,386	-0,438	-0,594	-0,631	1	0,586
lnLaenukäive	0,653	-0,416	-0,687	-0,648	0,586	1

Allikas: autori arvutused Lisa 3 andmete põhjal

Lisas 3 olevate andmete põhjal on hinnatud regressioonimudelit (vt. lisa 4) ja läbi viidud selle statistiline analüüs. Mudel on statistiliselt oluline ($p=0$) ning hea kirjeldatuse tasemega ($R^2=0,564$). Olulisuse nivool 0,05 saame väita, et brutopreemiad sõltuvad statistiliselt olulisel määral brutopalgast ($p=0,000$) ja THist ($p=0,000$), hoiustest (0,031) ja laenukäibest (0,012), intressimäärad on selles mudelis statistiliselt ebaolulised.

F-statistiku abil saab kontrollida, kas mudel on statistiliselt oluline. Kui $F > F_{tab}$, siis etteantud olulisuse nivool α on mudel statistiliselt oluline. $F=20,187$, mis on suurem kui F_{tab} (2,37). Mudel on statistiliselt oluline usaldusnivool 0,95. Regressioonimodeli parameetrite leidmisel lähtutakse Studenti t-jaotusest. Parameetrite statistilise olulisuse kontrollimisel on selgitatud välja, et brutopalk, THI, hoiused ja laenukäive on statistiliselt olulised usaldusnivool 0,95.

Mudelil tekib multikollineaarsuse oht juhul, kui sõltumatute muutujate vaheline seos on tugevam nende seosest sõltuva muutujaga. Multikollineaarsuse tõttu ei ole parameetrite hinnangud usaldusväärsed ja nende märgid võivad olla vastupidised ehk teisisõnu on

neid mõttetu tõlgendada, kuna need ei kajasta reaalsel olukorda. (Vainu 2006: 178) Multikollineaarsus oli antud mudelis kontrollitud dispersiooni inflatsiooniteguri (VIF), tolerantsuse (Tolerance) ning konditsiooniindeksi (CI) abil.

Analüüsi tulemusena võib järeldada, et multikollineaarsus on mudelis olemas. Kui mudelis $TOL_j > 0,1$, $VIF < 5$, $CI < 10$, siis multikollineaarsus puudub (vt. lisa 4). $VIF > 5$ X3 parameetril (THI), kus $VIF = 15,963$ ja $TOL = 0,063$ ning X4 parameetril (Hoiused), kus $VIF = 8,033$ ja $TOL = 0,124$; teistel parameetritel multikollineaarsus puudub. Selle probleemi lahendamiseks eemaldati mudelist X3 (THI), mille seos teiste sõltumatute muutujatega oli mõjuvalt suurem, kui Y-ga.

Uus mudel 2 sai hinnatud peale parameetri THI eemaldamist (vt. lisa 5). Analüüsitulemustest nähtub, et mudelis puudub multikollineaarsus. Mudel tervikuna on statistiliselt oluline ($Sig = 0$) ja hea kirjeldatuse tasemega ($R^2 = 0,454$), kuid brutopreemiate maht sõltub statistiliselt olulisel määral vaid laenukäibest. Ülejäänud X-id olid mudelist eemaldatud, kuid mitte ühe korraga, kuna et ühe sõltumatu muutuja mudelist välja jätmine võib kaasa tuua teise X-i käitumise muutumise. Mainitud tegevuse käigus analüüsiti korrelatsioonitabelit. Hinnati X-ide seost Y-ga, kus X-ide seos oli tugevam, kui X-i ja Y-i vahel. Iga X-i eemaldamisega koostati uus korrelatsioonitabel, mida omakorda analüüsiti. Pärast mõne sõltumatu muutuja eemaldamist jäi mudelisse järgmine eksogeenne muutuja: X5 (laenukäive). Uus analüüsitav mudel 3 näeb nii:

$$(4) \quad Y_t = \beta_0 + \beta_5 X_{5t} + \varepsilon_i$$

kus X_{5t} – laenukäive,

β_0, β_5 – mudeli parameetrid,

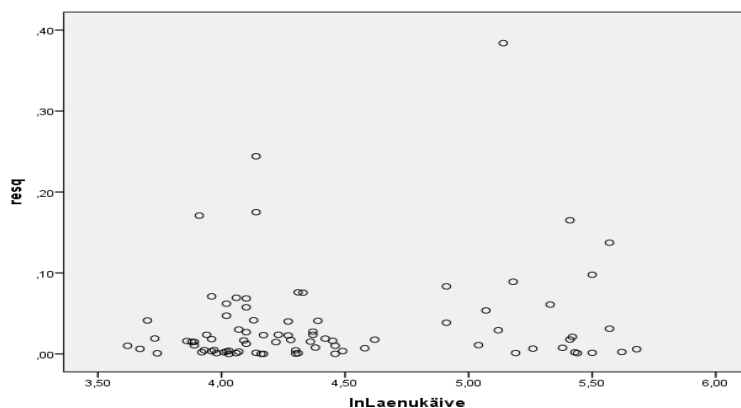
ε – juhuslik komponent (vealiige).

Lisas 3 olevate andmete põhjal on koostatud uus regressioonimudel (vt. lisa 6) ja hinnatud selle mudeli usaldusvärsust. Mudeli kirjeldatuse tase vähenes vaid ebaolulisel määral ($R^2 = 0,427$). Olulisuse nivool 0,05 saame väita, et brutopreemiad sõltuvad

statistiliselt oluliselt laenukäibest (0,000). Multikollineaarsus mudelis puudub kuna muutujad oli mudelist eemaldatud.

Kuna tegemist on aegridadega, siis võib suure tõenäosusega öelda, et mudelis esineb autokorrelatsioon. Autokorrelatsioon on valemi või üldkogumi liikmete vaheline korrelatsioon. Tugeva autokorrelatsiooni olemasolul ei ole parameetrite hinnangud efektiivsed ning leitud parameetrite usalduspiirid ei ole usaldusväärsed. Käesolevas mudelis kasutati autokorrelatsiooni kindlakstegemiseks Durbin-Watsoni d-testi. Durbin-Watsoni testi tulemusel oli d-statistiku väärtus võrdne 1,312 (vt. lisa 6) ehk mudeli algandmetes esineb positiivne autokorrelatsioon. Järelikult, d-statistiku väärtus asub vahemikul: $dl < d < 4-dv$. Durbin-Watsoni testi tulemusel oli d-statistiku väärtus on suurem kui dl (1,624) ja väiksem kui $4 - dv$ (2,329). Sellest tuleneb, et 95%-lise usaldusnivoo korral eksisteerib mudelis autokorrelatsioon. Kuid võib järeldada, et kuna $d > 1$, siis ei ole tegemist tugeva autokorrelatsiooniga. Modelleerimise tulemused on sisuliselt loogilised ning kooskõlas ka eelneva korrelatsioonanalüüsi tulemustega.

Regressioonimudeli üheks eelduseks on juhusliku liikme dispersioonide konstantsus, mis tähendab, et iga x_j korral on jääkliikmete ϵ_j dispersioon sama. Kui see tingimus ei ole täidetud, siis on tegemist heteroskedastiivsusega. Heteroskedastiivsuse olemasolu võib mõjutada parameetrite hinnangute efektiivsust. Standardvead ei ole korrektsed ja parameetrite usalduspiirid õiged. (Paas 1996: 216-218) Heteroskedastiivsuse testimiseks viidi läbi graafiline analüüs. (vt. joonis 14)



Joonis 14. Jääkliikmete ja laenukäibe vaheline seos (autori koostatud).

Joonistel 14 on näha, et heteroskedastiivsus on olemas, mis tähendab, et parameetrite usalduspiirid ei ole korrektsed ja parameetrite hinnangud on vähem efektiivsemad. Samas ei ole heteroskedastiivsus eriti tugev ja selle mõju parameetrite hinnangutele ning mudeli kvaliteedile ei ole üldiselt kuigi tuntav.

Graafilisest lähenemisest heteroskedastiivsuse kontrollimiseks ei piisa. Tuleb kasutada ka Park'i testi. Park'i testi tegemiseks arvutati välja prognoositavad Y -id, jääkliikme väärtused ja nende ruudud. Järgmisena tuli prognoositav Y ja jääkliikme ruut logaritmid ja koostada abimudel 4 (vt. lisa 7), kus sõltuvaks muutujaks oli jääkliikme ruudu naturaallogaritm ja sõltumatuks prognoositava Y naturaallogaritm. Sellele mudelile koostati regressioonanalüüs. Parameetri hinnang ei ole statistiliselt oluline ($\text{Sig}=0,288$) ning seega on Parki testi kasutades saadud kinnitust arvamusele, et mudelis puudub heteroskedastiivsus.

Mudeli regressiooni võrrand on järgmine:

$$(5) Y_t = 4849,76 + 18,062X_{5(t)} + \varepsilon_t$$

Koefitsient sõltumatu muutuja juures näitab, kui palju muutub y , kui muutuja x muutub ühe ühiku võrra. Järelikult:

- kui laenukäive suureneb ühe miljoni euro võrra, siis elukindlustuse brutopreemiate maht suureneb 18,062 tuhande euro võrra.

Regressioonikordaja hinnangu β_5 autor leidis ka elastsuskoefitsiente. Elastsuskoefitsient väljendab, mitme protsendi võrra muutub resultaatnähtus, kui teda mõjutav tegur muutub 1% võrra.

$$(6) E_i = B_5 \frac{\bar{X}}{\bar{Y}}, j=1,2..k$$

kus \bar{X} – keskmine laenukäive,
 β_5 – mudeli parameeter,
 \bar{Y} – keskmine brutopreemia.

Keskmine elastsuskoeffitsient antud mudelis on:

$$(7) \quad E = 18,062 * \frac{101,61}{6684,99} = 0,274$$

Laenukäibe 1% kasvu korral kasvab brutopreemiate maht $\approx 0,274$ %

Kui muutujad on väljendatavad suurte absoluutarvudena, siis on otstarbekas kasutada logaritmimudelit. Logaritmjaotus vastab paremini normaaljaotusele ning vähendab heterogeensust. Selleks logaritmis autor brutopreemiate mahu ja laenukäive iseloomustavaid näitajaid. Uus analüüsiv mudel 5 näeb välja järgmiselt:

$$(8) \quad \ln Y_t = \beta_0 + \beta_5 \ln X_{5t} + \varepsilon_t$$

kus $\ln X_{5t}$ – laenukäive,
 β_0, β_5 – mudeli parameetrid,
 ε – juhuslik komponent (vealiige).

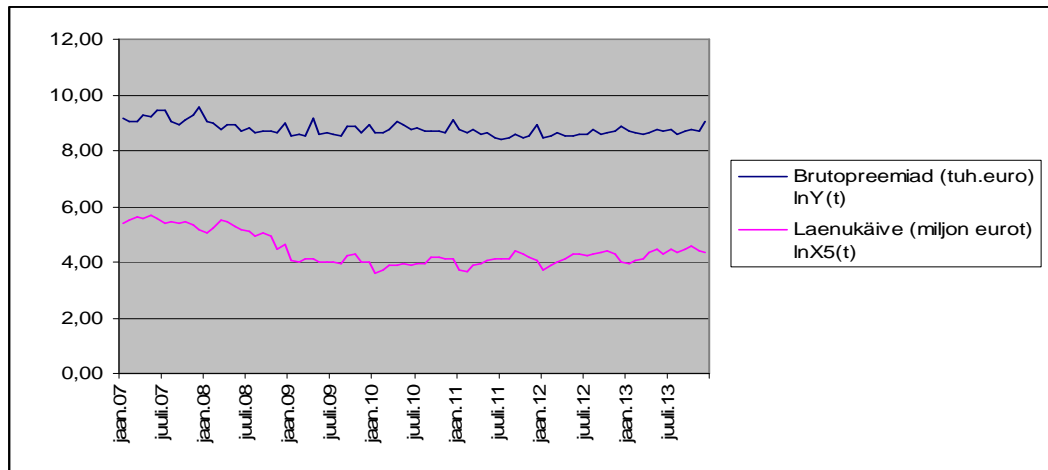
Lisa 4 olevate andmete põhjal on koostatud uus regressioonimudel (vt. lisa 8) ja hinnatud selle mudeli usaldusväärsust. Mudeli kirjeldatuse tase vähenes vaid ebaolulisel määral ($R^2=0.406$). Olulisuse nivool 0,05 saame väita, et brutopreemiad sõltuvad statistiliselt oluliselt laenukäibest (0,000). Multikollineaarsus mudelis puudub ($TOL_j > 0,1$, $VIF < 5$). Mudeli regressiooni võrrand on järgmine:

$$(9) \quad \ln Y_t = 7,566 + 0,274 \ln X_{5(t)} + \varepsilon_t$$

Koefitsient sõltumatu muutuja juures näitab, mitme protsendi võrra muutub keskmiselt y , kui muutuja x muutub ühe protsendi võrra. Järelikult:

- kui laenukäive suureneb ühe protsendi võrra, siis elukindlustuse brutopreemiate maht suureneb $\approx 0,274$ protsendi võrra.

Kui võrrelda erinevate mudelitega leitud elastsuskoeffitsiente, siis on näha, et need ei muutu ning tulemused on sisulises ja statistilises mõttes stabiilsed. Laenukäive ja brutopreemiate mahu muutus on esitatud joonisel 15. Üldine tendents on, et nii brutopreemiate maht kui ka laenukäive olid alates 2007. aastast oli langusfaasis, kuid alates 2011. aastast on näha aeglane tõus.



Joonis 15. Laenukäibe ja elukindlustuspreemiate mahu muutused Eestis perioodil 2007–2013 (autori koostatud Eesti Panga andmete alusel, vt. lisa 3).

Seega võib öelda, et laenukäibe on peamine elukindlustuslepingute sõlmimist mõjutav tegur Eestis. K. Blach ja H. Skipper järeldasid oma töös et suured võlad mõjutavad elukindlustuse vajadust positiivselt. Samuti näitab autori praktiline kogemus krediitdiosakonnas elukindlustustoodete pakkujana et laenukäibe suurenemisel elukindlustuse populaarsus suureneb. Pangad võivad mõjutada laenupakkumist, mis toob kaasa elukindlustuse populaarsuse muutmist. Selle teguri teadmine võimaldab kindlustusseltsidel prognoosida tarbijate ostukäitumist ja suurendada elukindlustuse populaarsust.

Panga ja kindlustusseltsi omavaheline koostöö toob kasu mõlemale poolele. Oluline põhjus, miks kindlustusseltsid on huvitatud koostööst pankadega, on viimaste andmebaasid, mis annavad kliendi kohta olulist informatsiooni nii tema sissetulekute, perekonna kui laenukohustuste osas. Pank saab aga pikaajaliste toodete valiku ja tugeva kontakti kliendiga (Bland 1996, 265).

Mudeli probleemiks võib nimetada seda, et seletusvõime ei ole kuigi kõrge. Põhjuseks võib olla asjaolu, et mõned tähtsad sõltumatud muutujad ei ole mudelisse kaasatud: näiteks eraisikute kasvav huvi alternatiivse säästmise vastu, panga ja kindlustusteenuse integratsioon, ühiskonna kasvav huvi pensionifondide järele, haridustase, ühiskonna vananemine jne. Mudel on väikese kirjeldatusega, kinnitades arvamust, et lisaks

majanduslikele teguritele mõjutavad brutopreemiate mahtu ka paljud mittemajanduslikud (sh psühholoogilised jm) tegurid, mida ei saa ökonomeetrilises mudelis arvesse võtta.

2.3 Elukindlustuse populaarsust mõjutavate tegurite kvalitatiivne analüüs

Kvalitatiivse analüüsi jaoks kasutas autor selles magistritöös andmete kogumise tehnikana struktureeritud analüütilist küsitlust. Küsitluse eesmärgiks oli jõuda erinevate mikroteguriteni, mis mõjutavad eraisikute kindlustusvalikuid. Kuna ökonomeetrilises mudelis ei saa kõiki elukindlustuse populaarsust mõjutavaid tegureid arvesse võtta, koostas autor ja viis läbi küsitluse eraisikute vahel. Ökonomeetrilise mudeli koostamisel pööras autor tähelepanu majanduslikele teguritele, küsitluse kaudu aga selgitas välja, millised demograafilised ja psühholoogilised tegurid elukindlustuse populaarsust mõjutavad. Teoreetilises osas olid varasemate uuringute põhjal välja selgitatud demograafilised tegurid (vanus, haridus, laste arv peres, tööhõive) ja psühholoogilised tegurid (riskidest hoidumine, indiviidide isikuomadused). Küsitlus oli koostatud iseseisvalt töö teoreetilise osa tagapõhja alusel, pandud üles Interneti-süsteemis „JustAsk“ ning saadetud sajale inimesele.

Uuring viidi läbi oktoobris 2013 ning küsitlusele vastas kokku 37 inimest. Vastajate arv ei ole suur, kuid autori arvates, võib valimit pidada usaldusväärseks, kuna küsimustele vastajad on erinevas vanuses inimesed, kes omavad erinevat sissetulekut, ametikohta, haridustaset ja perekonnaseisu. Küsitluse tulemused näitavad, kuidas eraisikud Eestis elukindlustusse suhtuvad. Vastajatest 78% olid naised ja 22% mehed. Autori arvates oleksid küsitluse tulemused võinud olla teistsugused, kui vastanute seas olnuks rohkem mehi. Statistiliselt töötavad mehed ohtlikumates valdkondades (näiteks ehitus, transport jne.) ja peaksid seega olema ka rohkem huvitatud sellest, et elukindlustusleping oleks sõlmitud. Samuti on mehed peamised pere põhitöötajad ning nende surmaga kaasnevad rasked majanduslikud tagajärjed. Selle järelduse põhjuseks oli vastanute perekondlik seis: ainult 2 naist olid lesed, ülejäänud olid abielus või vabaabielus.

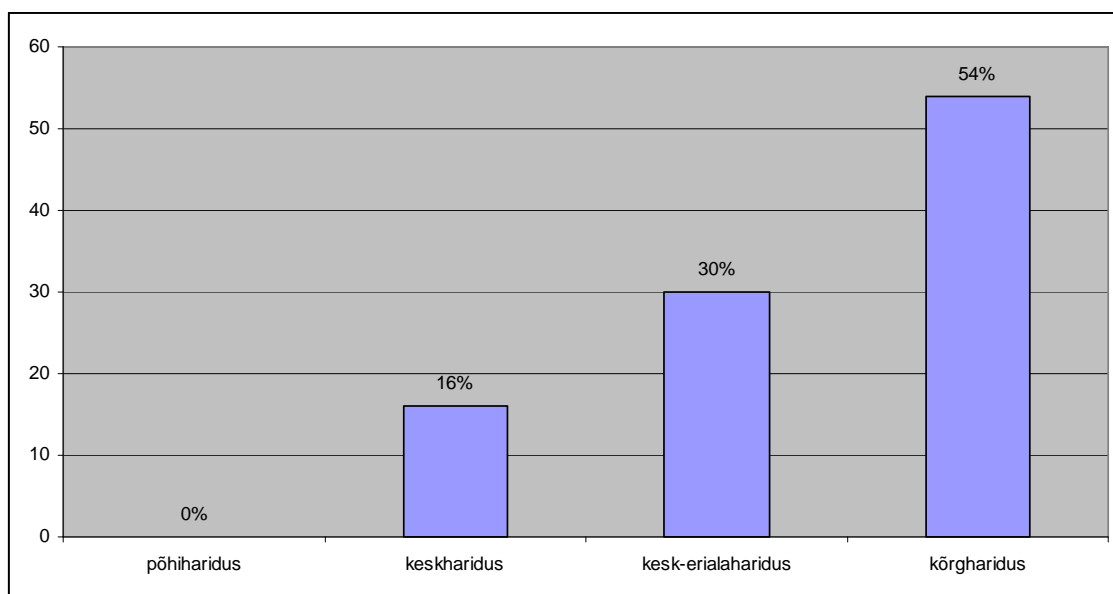
Kui aga analüüsida vastanute vanuselist jaotust, siis enim vastanuid kuulus vanusegruppi 21–30 eluaastat. Samasse gruppi kuulus ka enim vastanuid, kellel ei olnud elukindlustuslepingut sõlmitud ja kes arvasid, et neil puudub selleks vajadus. Samad inimesed vastasid, et neil pole lapsi või on ainult üks laps perekonnas. Tulemus kinnitas eelnevaid uuringuid, näiteks J.M. Duker tõi välja seose elukindlustuse ostmise ja vanuse vahel. Vanuse kasvades muutuvad perekonnapead elukindlustuse vajadusest teadlikumaks kasvava teenimissuutlikkuse tõttu ja neist sõltuvate pereliikmete suurema arvu tõttu, mille tulemusel sõlmitakse rohkem elukindlustuslepinguid, et kaitsta neid perekonnapea surmale järgneva finantskahju eest. Kuid pärast teatud ikka jõudmist elukindlustuse vajadus väheneb, sest lapsed kasvavad suureks ja saavad majanduslikult iseseisvaks ning perre on kogunenud jõukust, mida saab kasutada perekonna senise elustandardi alalhoidmiseks. (Duker 1969: 532) Autori arvamus leidis kinnitust: mida nooremad on inimesed, seda vähem mõtlevad nad elukindlustusest, sest neist ei sõltu keegi ja neil on aega mõtlemiseks. Autor ise sellist arvamust ei poolda, elukindlustuse ostmist tasub kaaluda võimalikult varakult, siis on raha kogumiseks rohkem aega ning sissemaksed on vanemas eas alustamisega võrreldes väiksemad.

Eeldatavalt mõjutab sündide arv elukindlustuse soetamist positiivselt, kuna järeltulijate sünd paneb autori arvates vanemaid rohkem mõtlema laste tulevase toimetuleku peale, mistõttu tähtsustub kogumiskindlustuse roll. Samuti leiti paljudes uurimustes, et pere suurus on elukindlustuse ostuvajaduse määramisel oluline tegur. J.J. Burnett ja B.A. Palmer märkisid, et kui laste arv peres kasvas, siis suurenes ka elukindlustuslepingute sõlmimine. Täpselt nii võibki eeldada peredes, kus rohkem lapsi vajab perekonnapea surma korral rohkem kindlustunnet rahaliste ressursside olemasoluks. (1984: 465) V.E. Showers ja J.A. Shotick uurisid positiivset suhet pere suuruse ja elukindlustuse ostmise vahel oma 1994. aasta uurimuses (1994: 493).

Sissetuleku suurus mängib elukindlustuslepingu sõlmimisel olulist rolli, kuid autori küsitluses ei leidnud kinnitust, et kõrgema sissetulekuga inimesed sõlmivad lepinguid sagedamini. Ainult 16% inimest vastasid, et neil on hetkel tehtud elukindlustusleping ning 8% inimesel oli elukindlustusleping tehtud kunagi varem ja tänaseks juba lõppenud. Nendest 19% inimesest 11% inimese sissetulek oli alla Eesti keskmise, 8%

inimese sissetulek oli keskmine ja ainult 5% inimese sissetulek üle keskmise. Mainitud küsitlus ei toetanud väidet, et suurema sissetulekuga inimesed sõlmivad elukindlustuslepinguid sagedamini. Mõned uurimused toetavad järeldust, et jõukuse ja elukindlustuse vahel eksisteerib negatiivne seos, väites, et suurema jõukusega pered suudavad paremini maandada finantskaotusi, mis võivad tekkida peamise rahateenija enneaegse surma tõttu. (Fortune 1973: 600) Autori arvates on kõrgepalgaliste inimeste seas elukindlustus vähelevinud, kuna nad arvavad, et kindlustavad ennast õnnetusjuhtumiks muus vormis varaga (näiteks kinnisvara, aktsiad jne.).

Lisaks soole ja sissetulekule huvitas autorit ka vastanute haridus (vt. joonis 15) ja amet ning nende mõju elukindlustuse valikule. Kõik joonised selles alapeatükis on koostatud küsitluse alusel saadud andmete põhjal (vt. lisa 9).

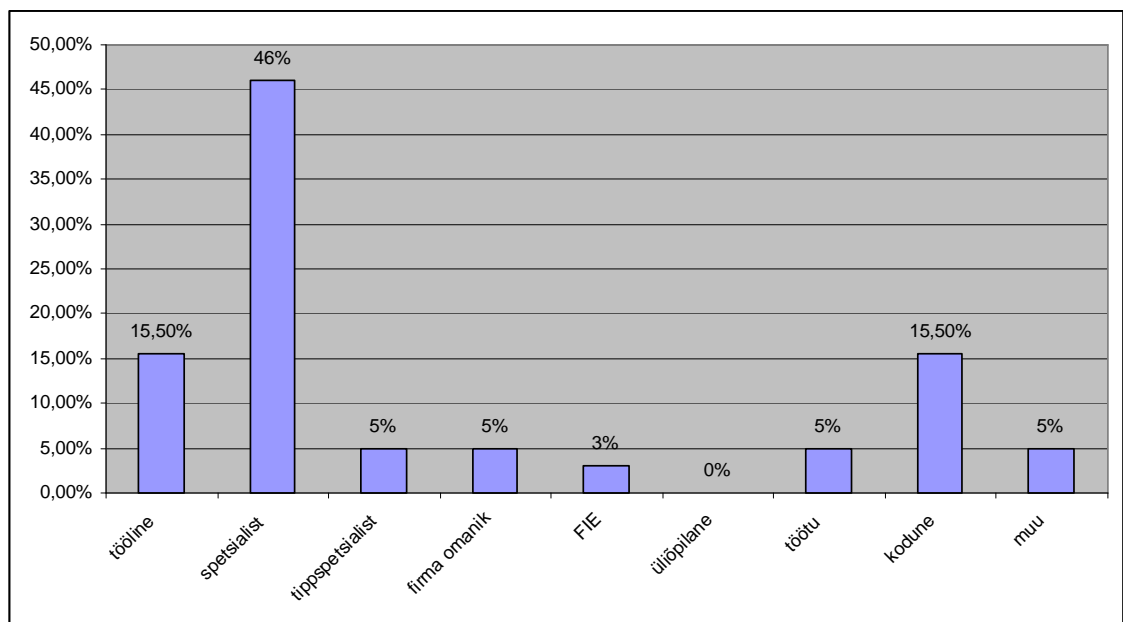


Joonis 15. Vastanute jaotus hariduse alusel (%) (autori koostatud).

Suurem osa vastanutest olid kõrgharidusega (54%). Kinnitust ei leidnud informatsioon töö teoreetilisest osast ja autori oletus, et kõrgharidusega inimesed sõlmivad rohkem elukindlustuslepinguid. 44,4% elukindlustuslepingu sõlminud inimesest olid kesk-eri haridusega, 22,2% keskharidusega ja 33,3% kõrgharidusega. D.R. Anderson ja J.R. Nevin toetavad arvamust, et hariduse ja elukindlustuse ostmise vahel eksisteerib negatiivne seos. Autorid selgitasid seda nii, et kõrgema haridusega inimesed võivad

uskuda, et säästude seisukohalt võttes inflatsioon sageli kahandab elukindlustuse rahalist väärtust ja vähendab seega elukindlustuse ostmise vajadust. (1975: 387)

Kui vaadata vastanute jaotust lähtuvalt ametikohast (vt. joonis 16), siis enamik vastanutest töötavad spetsialistina (46%), teisel kohal on töölised (15,5%). Kõige rohkem inimesi, kes sõlmisid elukindlustuslepinguid, töötavad töolistena (55,5%), tippspetsialistina (22,2%) ning spetsialistina (11,1%). A.S. Gandolfi ja L. Miners väitsid, et naise täiskoormusega töötamine vähendab mehe poolt tunnetatud elukindlustuse vajadust. (1996: 693) Kuid analüüs, mille koostasid E. Baek ja S.A. DeVaney, näitas siiski, et naise töölkäimine tõstis nii kogumiselukindlustuse kui ka tähtajalise elukindlustuse soetamist (2005: 84). Antud küsitluse tulemused näitasid, et naise töölkäimine tõstab elukindlustuslepingute sõlmimist Eestis.



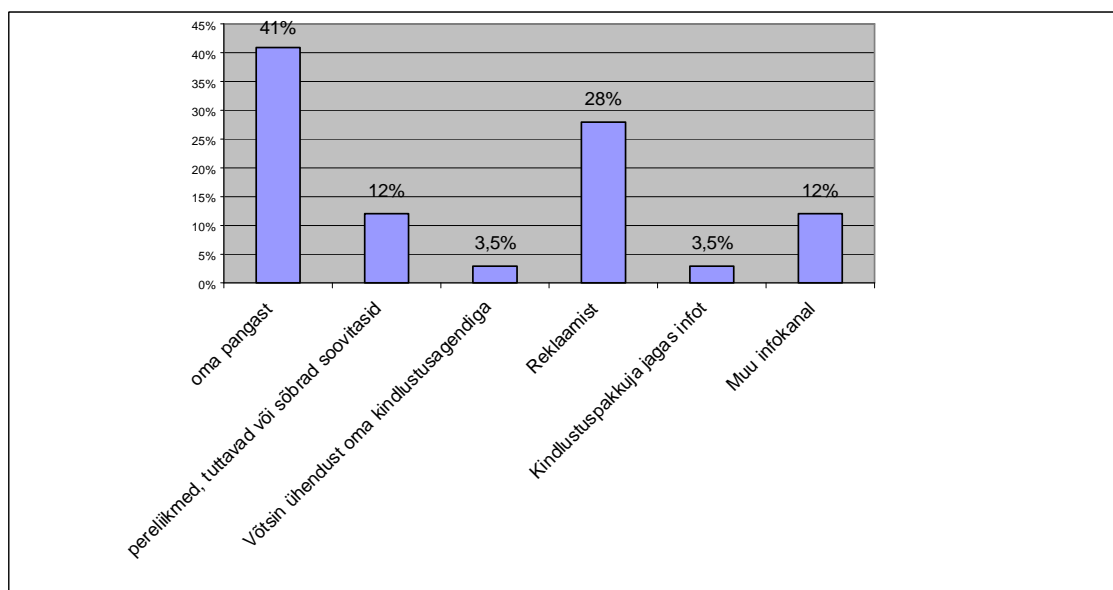
Joonis 16. Vastanute jaotus ameti alusel (autori koostatud).

Küsimusele „Kas Te olete teadlik pakutavatest elukindlustustootest?“ vastas 62% jaatavalt ja 38% vastanutest ei olnud elukindlustustootest teadlikud. Saadud tulemusest teeb autor järelduse, et enamik inimesi on elukindlustusest teadlikud, kuid elukindlustusseltsid peaksid siiski oma tooteid laialdasemalt reklaamima, et seeläbi elukindlustuse populaarsust suurendada.

Küsimusele „Kust Te elukindlustuse kohta teavet saite?“ oli võimalik märkida mitu vastusvarianti (vt. joonis 17). Vastuseid analüüsid selgus, et need inimesed, kellel on elukindlustusleping sõlmitud, kasutasid infoallikana mitut erinevat kanalit. Kõige populaarsemaks infoallikaks oli pank (41%). Muud enam levinud vastusevariandid olid järgmised:

- reklaam (28%);
- pereliikmed, tuttavad või sõbrad soovitasid (12%);
- muu infokanal (12%).

Autori arvates on elukindlustuse müümisel tulemuslikud värvilised reklaammaterjalid ja otsepostitusreklaam. Reklaami kasutamine meedias ja voldikute levitamine on kasutusele võetud selleks, et tõsta teadlikkust toodetest ning suurendada kaubamärgi tuntuks ja usaldusväärsust.

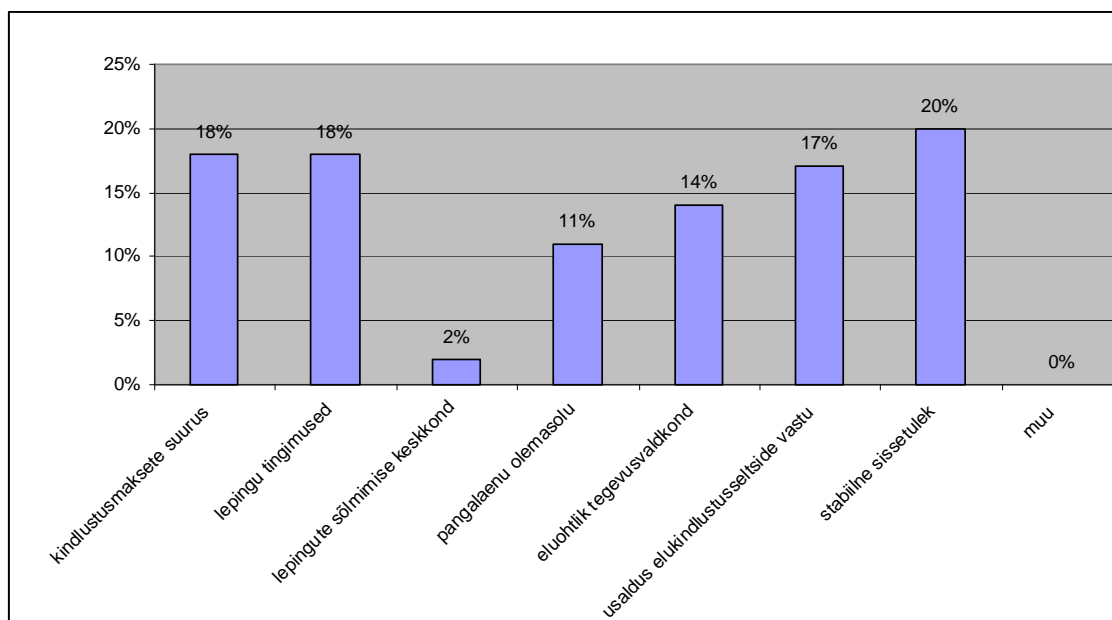


Joonis 17. Elukindlustusega tutvumiseks kasutatavad infoallikad, (%) (autori koostatud).

Küsimusele „Kas Te olete teadlik elukindlustustoote kaasnemise maksusoodustusest?“ vastas 62% positiivselt. Kui analüüsida antud küsimust koos küsimusega 16 („Milline elukindlustusleping on Teil sõlmitud?“), siis selgub, et 25% vastanutest on sõlminud pensionikindlustuse. Autori hinnangul ja kogemustele

tuginedes elavdas maksusoodustuste kehtestamine märkimisväärselt pensionikindlustuslepingute sõlmimist. Tulumaksusoodustus on üks tegur, mis motiveerib eraisikuid elukindlustuslepingut sõlmima, kuna annab elukindlustusele teiste säästmisvõimalustega võrreldes eelise. Pensionikindlustuse puhul tasub riik ligi neljandiku kindlustusmaksest tulumaksusoodustusena. Tavalahenduse korral maksab kindlustusselts inimestele pensioni tema eluea lõpuni (võimalik valida ka muid variante). Seda tingimust võib nimetada säästmisviisi eeliseks, sest mingil muul moel oma tulevikku kindlustades ei või kindel olla, et kogutud rahalisest ressursist jätkub eluea lõpuni.

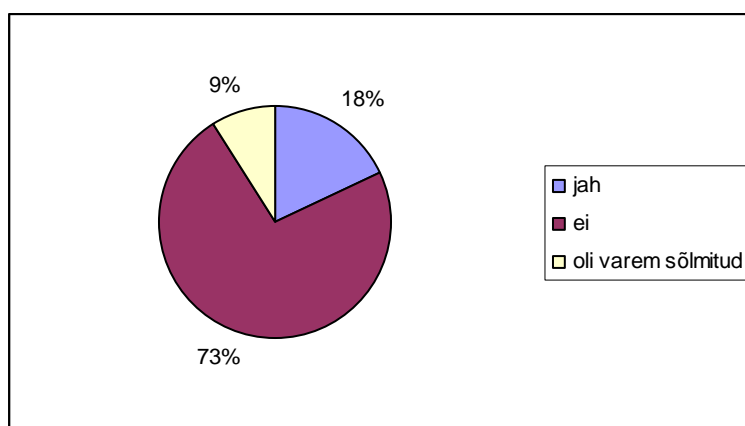
Küsimusele „Missugused tegurid on Teie jaoks olulised elukindlustuslepingu sõlmimisel?“ leidis enamik vastajatest (20%), et stabiilne sissetulek on elukindlustuslepingu sõlmimisel oluline tegur. Teisel kohal on kindlustuspreemiate suurus (18%) ja muud lepingutingimused (18%). Kolmandal kohal on usaldus elukindlustusseltside vastu (17%). Ainult kahe protsendi jaoks on oluline lepingute sõlmimise keskkond, näiteks võimalus sõlmida elukindlustuslepinguid Interneti-pankades (vt. joonis 18).



Joonis 18. Erinevate tegurite olulisus elukindlustuslepingu sõlmimisel (%) (autori koostatud).

Autori hinnangul on usaldus finantsteenuste osutaja valikul üks põhialuseid. Seda arvamust toetavad faktid, et Eesti inimesed on üle elanud nii ülemineku Eesti kroonile, mil paljud elukindlustuslepingud kaotasid väärtuse, kui ka erinevate kindlustusseltside pankrotid. Need mälestused ei ole veel kustunud ning seega jääb usaldus ilmselt veel pikaks ajaks üheks valiku põhikriteeriumiks.

Küsimusele „Kas Teil on elukindlustusleping sõlmitud või oli kunagi varem sõlmitud?“ vastas 18% jaatavalt, 73% eitavalt ja 9% vastas, et elukindlustusleping oli sõlmitud kunagi varem ja praeguseks on lõpetatud. Kõik inimesed, kellel oli elukindlustusleping sõlmitud, vastasid, et nad kindlasti pikendavad lepinguid (vt. joonis 19).



Joonis 19. Elukindlustuslepingu olemasolu (autori koostatud).

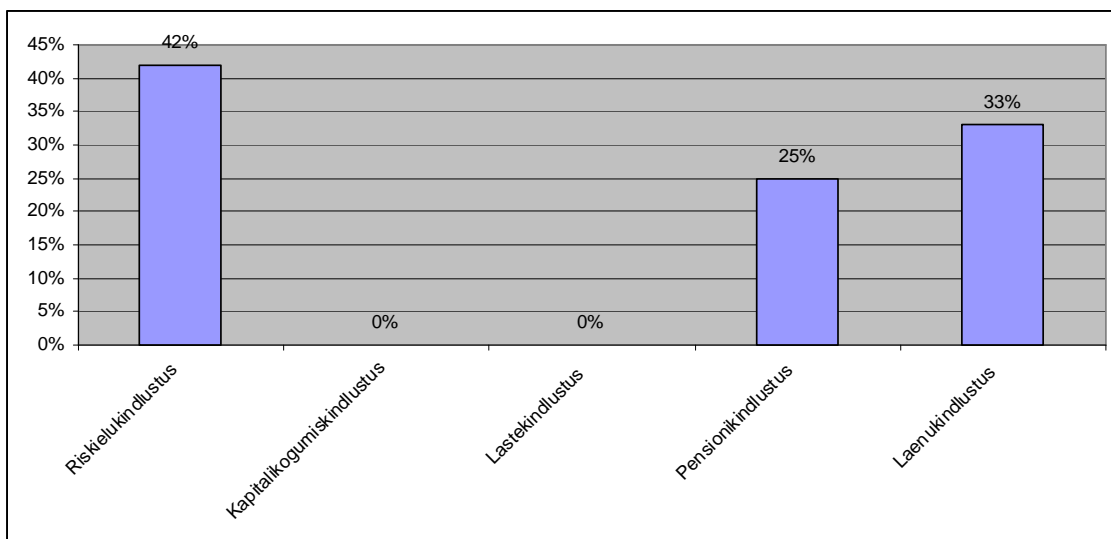
Kui saadud tulemust võrrelda joonisel 18 toodud vastusega, siis võib järeldada, et inimesed ei sõlmi elukindlustuslepinguid põhjusel, et nende sissetulek ei ole stabiilne või et nad ei ole rahul kindlustusmaksete suurusega ja elukindlustuslepingute tingimustega. Autori arvates ei sõlmi inimesed elukindlustuslepinguid põhjusel, et neil on selle kohta vähe informatsiooni, aga kui nad ükskord sõlmivad, siis on sellisega rahul ja soovivad seda teenust ka edasi kasutada.

Küsimusele „Kas eelistate sõlmida elukindlustuslepingu säästmise eesmärgil või riski maandamiseks?“ vastas 30% inimestest, et nad sõlmisid elukindlustuse säästmise eesmärgil ning 70% vastanutest sõlmisid elukindlustuslepingu riskide maandamiseks. Sellest võib teha järelduse, et elukindlustuslepingu sõlmimise eelduseks on huvi kaitsta

ennast ja oma perekonda ettenägematustest ja ootamatustest sündmustest tulenevate kahjude eest.

Küsimusele „Kas sõlmitud lepingus on kindlustusvõtja ja kindlustatu üks ja sama isik või teine isik, kes on kindlustatud Teie poolt?“ selgus, et 75% inimestest kindlustasid teise isiku ja 25% kindlustasid iseenda. Autori jaoks oli ootamatu, et enamik vastajatest kindlustab teise isiku, mitte iseennast.

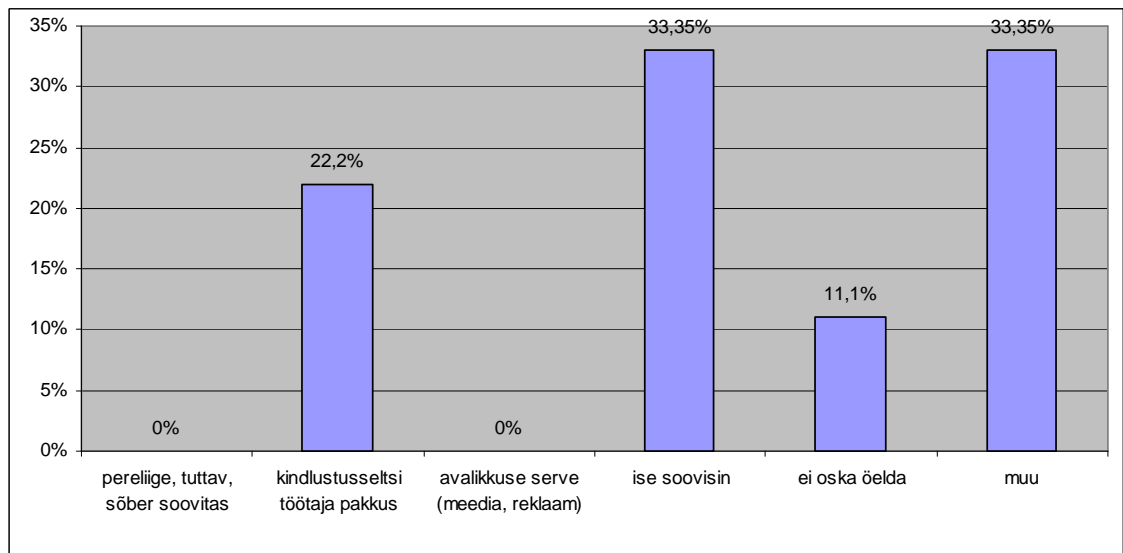
Küsimusele „Milline elukindlustusleping on Teil sõlmitud?“ oli võimalik anda erinevaid vastuseid. Vastusevariante uurides selgus, et paljud kasutavad elu kindlustamiseks mitmeid võimalusi. Näiteks vastajad, kelle jaoks elukindlustuse eesmärgiks on ainult säästmine, eelistavad pensionikindlustust. Need inimesed, kellel on sõlmitud elukindlustusleping ainult riskide maandamiseks, kasutavad selleks lisaks pensionikindlustusele ka laenukindlustust ja riskielukindlustust (vt. joonis 20). Kui vaadata vastuseid üldiselt, siis eelistavad inimesed sõlmida riskielukindlustust (42%), teisel kohal on laenukindlustus (33%), kolmandal kohal pensionikindlustus (25%). Vastajate seas ei olnud inimesi, kellel oli sõlmitud kapitalikogumiskindlustus ja lastekindlustus.



Joonis 20. Elukindlustustoodete jaotus (%) (autori koostatud).

Kui vaadata Finantsinspektsiooni Eesti finantsturu koondülevaadet, siis on näha, et 2013. aastal peamine elukindlustuslepingute kasv on tulnud surmajuhtumikindlustuse (riskielukindlustus, laenukindlustus) arvelt. Lepingute arvu poolest on surmajuhtumikindlustus kõige populaarsem elukindlustuse liik (Eesti finantsteenuse turg... 2013: 7). Sellest tuleb järeldada, et mainitud küsitluse vastused ei olnud vastuolus Finantsinspektsiooni koondülevaatega.

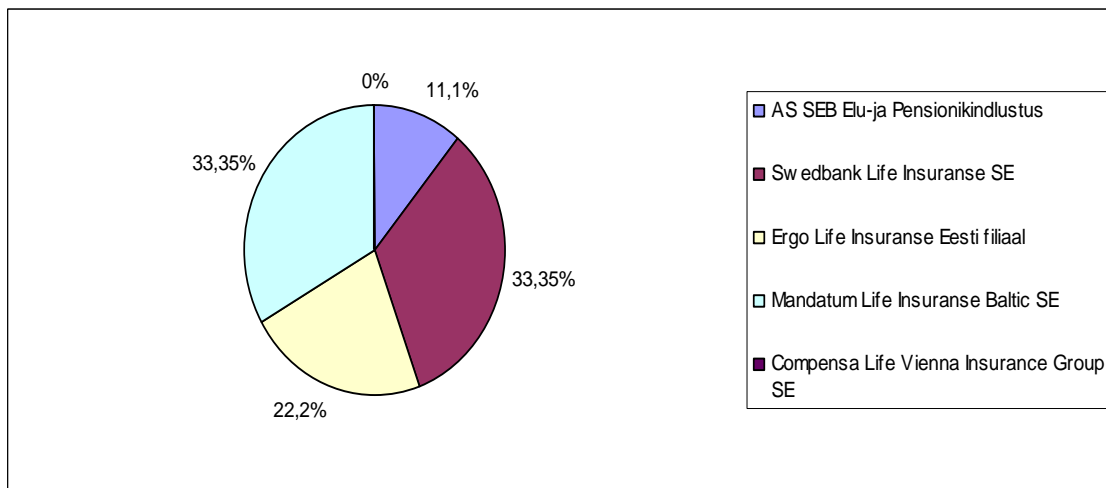
Küsimusele „Mis või kes mõjutas Teid elukindlustuslepingut sõlmima?“ vastas 33,35% inimesest, et nad sõlmisid lepingu omal soovil. Siit teeb autor järelduse, et kui inimene arvab, et elukindlustus on tema jaoks oluline ja vajalik, siis sõlmib ta ise lepingu. 22,2% inimesest vastas, et kindlustusseltsi töötaja pakkus. Ainult üks inimene ei osanud öelda, kes mõjutas teda elukindlustuslepingut sõlmima (vt. joonis 21). Saadud tulemust kinnitab ka autori veendumus, et elukindlustuse vajadust ei saa ega tohi müüginippidega kunstlikult tekitada. See peab tulenema inimese enda soovist. Elukindlustusseltsid võivad tõsta inimeste teadlikkust elukindlustusest, kasutades reklaammaterjale ja voldikute levitamist.



Joonis 21. Elukindluslepingu sõlmimist mõjutavad tegurid (%) (autori koostatud).

Küsimusele „Millise kindlustusfirmaga on Teil leping sõlmitud?“ selgus, et sarnase osakaaluga (33,35%) vastajate elukindlustuslepingud on sõlmitud Swedbank Life Insuranse SE ja Mandatum Life Insuranse Baltic SE (Sampo) elukindlustusfirmadega.

Kolmandal kohal on Ergo Life Insuranse Eesti filiaal (22,2%) ja neljandal kohal AS SEB Elu-ja Pensionikindlustus (11,1%) (vt. joonis 22).



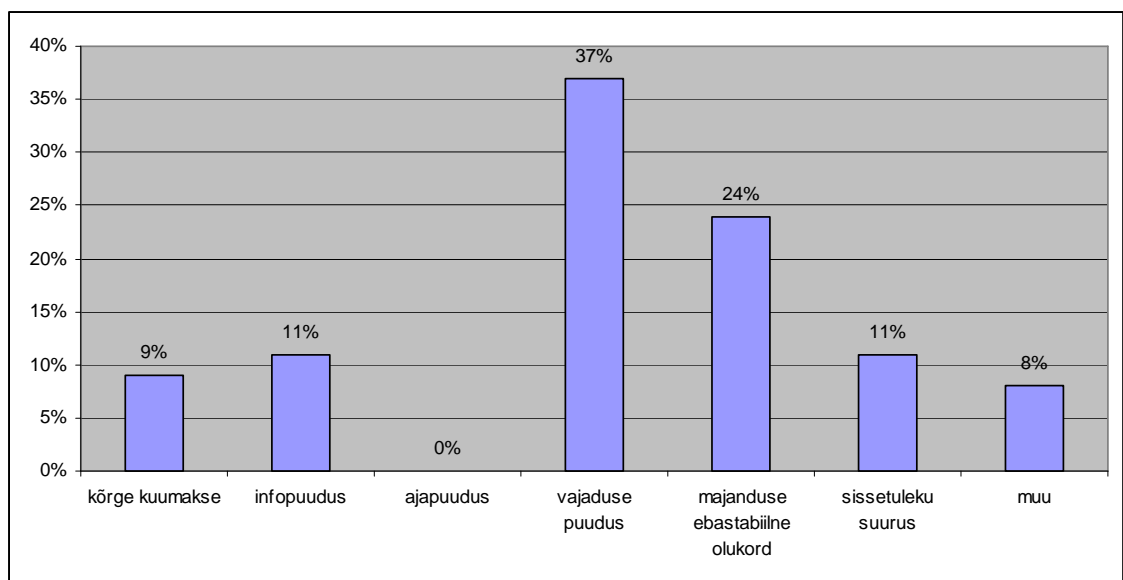
Joonis 22. Elukindlustusseltside osakaal (%) (autori koostatud).

Kui võrrelda saadud tulemusi Finantsinspektsiooni Eesti finantsturu koondülevaatega, siis selgub, et Finantsinspektsiooni koondülevaates on kõige suurem turuosa Swedbank Life insuranse Se kindlustusseltsil (39%), teisel kohal on AS SEB Elu-ja Pensionikindlustus (23%), kolmandal kohal Mandatum Life Insuranse Baltic SE (16%) ja neljandal kohal Ergo Life Insuranse Eesti filiaal (8%). (Eesti finantsteenuse... 2013: 8) Autori arvates eelistavad inimesed teostada oma rahalised tehingud enamasti ühes finantsinstitutsioonis, mida usaldatakse. Niisugust edukat koostööd panga ja kindlustusseltsi vahel kinnitab ka Eesti kindlustusturu jagunemine. Kolm suurima turuosaga Eestis tegutsevat kindlustusseltsi on tihedalt seotud juhtivate kommertspankadega.

Küsimusele „Kas Te olete rahul tingimustega, mida Eesti kindlustusseltsid pakuvad?“ vastas ainult 11% inimestest. Neist 8% oli tingimustega rahul ning 3% ei olnud Eesti elukindlustusseltside poolt pakutud tingimustega rahul. Selle küsimuse abil soovis autor keskenduda niisugustele elukindlustuslepingute tingimustele, nagu lepingutasu, riskitasu, hüvitispiirangud ja kindlustushüvitise väljamaksed. Samuti on jooniselt 18 näha, et 18% vastajatest leidis, et lepingutingimused on elukindlustuslepingu sõlmimisel olulised. Saadud tulemusest võib järeldada, et mõned inimesed ei sõlmi

kindlustuslepinguid seetõttu, et lepingutingimused neile ei sobi. Kindlustusseltsidel tuleb oma tingimused vaadata üle ja korrigeerida neid vastavalt kliendi vajadusele, see võib soodustada elukindlustuse populaarsuse suurendamist.

Küsimusele „Miks Teil ei ole elukindlustuslepingut?“ vastas 37%, et neil puudub selleks vajadus, järgnesid majanduse ebastabiilne olukord (24%) ning sarnase osakaaluga oli infopuudus ja sissetuleku suurus. 9% vastanutest tõi põhjusena välja elukindlustuse kõrge kuumakse (vt joonis 23).



Joonis 23. Põhjused, miks ei ole senini sõlmitud elukindlustuslepingut (%) (autori koostatud).

Selline tulemus toetab autori arvamust, et eesti elanikkonnal puuduvad teadmised elukindlustuse tähtsusest ja vajalikkusest. Teadlikkuse tõstmine on elukindlustusseltside pädevuses. Viimasel aastakümnel on toimunud rida sündmusi, mis on nii või teisiti mõjutanud elukindlustuse populaarsust Eestis. Ebastabiilne majandusolukord, kõrge inflatsioon ja maksukoormus, elanikkonna usalduse puudumine finantsinstitutsioonide vastu – kõik need faktorid mõjutavad elukindlustuse populaarsust negatiivselt. Autor on veendunud, et rasket majanduslikku olukorda võib pidada üheks põhjuseks, miks inimesed elukindlustusse ei investeer, kuid kindlasti mitte ainsaks mõjutavaks teguriks.

Inflatsioon on oluline takistav tegur. Siinkohal tuleb arvestada elukindlustuslepingute pikaajalisust, sest elukindlustuslepingud on inflatsioonitundlikud investeerimistooted.

Küsimusele „Kui Teie praegu elukindlustust ei oma, siis kas tulevikus oleksite valmis sõlmima elukindlustuslepingu?“ 56% seni eitavalt vastanutest oli valmis sõlmima elukindlustuslepingu tulevikus. Ülejäänud 44% vastasid eitavalt. Autori arvates on see otseselt seotud sellega, et need 44% vastanutest arvavad, et elukindlustus ei ole nende jaoks praegu oluline. Siin on raske teha lõplikke ja kõikehõlmavaid järeldusi, sest elus on palju ettenägematuid ja ootamatuid asjaolusid, mis ei sõltu inimestest ja aeg-ajalt inimesed muudavad oma arvamusi.

Küsimusele „Kuidas oleks võimalik suurendada elukindlustuse populaarsust Eestis?“ pakkusid paljud inimesed, et elukindlustust tuleks rohkem reklaamida, eriti elukindlustusega kaasnevaid maksusoodustusi. Teine arvamus oli, et elukindlustuse võiks teha kohustuslikuks. Näiteks pika laenu võtmise korral tuleks teha kohustuslikuks laenukindlustus. Kolmas arvamus näitab, et kindlustusseltsid peavad muutma lepingu tingimusi. Mõned inimesed vastasid, et nad ei tea, kuidas elukindlustuse populaarsust Eestis suurendada. Autori arvates on kõik need variandid reaalsed ja elukindlustusseltsid võivad neid realiseerida, et suurendada elukindlustuse populaarsust Eestis.

Küsitluse põhjal selgus, et ühtki domineerivat tegurit ei saa antud juhul välja tuua. Mõjutegureid on mitmeid ning järelkult oleneb elukindlustuse populaarsus Eestis tegurite kompleksist. Küsitluse põhjal võib järeldada, et tegurid, mis mõjutavad eraisikute elukindlustuse valikuid, on järgmised.

- **Teadlikkus.** Inimesed on elukindlustusest teadlikud, kuid autori arvates peaksid finantsettevõtted siiski oma tooteid laialdasemalt reklaamima, et seeläbi elukindlustuse populaarsust suurendada. Selleks võib kasutada meediareklaami, voldikute levitamist, Interneti. Tänapäeval on kõik Eesti elukindlustusseltsid loonud Internetis oma kodulehed, pakkudes erinevaid tooteid erinevatel tingimustel. Erinev on seejuures nii informatsiooni hulk kui ka kasutamise

mugavus ja info hankimise mugavus. Paraku pole Interneti sihtrühmaks keskealised ja vanemad inimesed, kellel on Interneti kasutamiseks piiratud kogemused ja vajadused.

- **Usaldus.** Kindlustusseltsi usaldusväärsus on lepingu sõlmimisel oluline tegur. Autori arvates lähtub see asjaolust, et viimastel aastakümnetel on inimesed üle elanud ülemineku Eesti kroonile, mil paljud elukindlustuslepingud kaotasid oma väärtuse ja erinevad kindlustusseltsid läksid pankrotti. Kui räägitakse usalduse puudumisest, siis seisneb probleem selles, et elukindlustuslepingud on enamasti pikaajalised, ja setõttu hakkavad inimesed nende vajalikkust aru saama alles aastate pärast. Kolmanda põhjendusena võib välja tuua asjaolu, et paljud inimesed ei soovi oma elu liiga pikaajaliselt (20–30 aastat) ette planeerida. Kindlustusseltside stabiilne areng tõstab usaldust elukindlustustoodete vastu ja suurendab elukindlustuse populaarsust.
- **Elukindlustuslepingute tingimused.** Mõned inimesed ei sõlmi kindlustuslepinguid seetõttu, et lepingutingimused ei sobi neile. Kindlustusseltsidel tuleb oma tingimused üle vaadata ja korrigeerida neid vastavalt kliendi vajadusele, see võib soodustada elukindlustuse populaarsuse suurendamist.
- **Maksusoodustused.** Küsitlus näitas, et maksusoodustuste kehtestamine intensiivistas märkimisväärselt elukindlustuse populaarsuse kasvu. Riiklikud tulumaksusoodustused on üks põhilistest teguritest, mis elukindlustuse valikuid mõjutab.
- **Sissetulek.** Sissetuleku suurus etendab lepingu sõlmimisel väga olulist rolli. Samas ei toetanud väidet, et suurema sissetulekuga inimesed sõlmivad elukindlustuslepinguid rohkem.
- **Perekonna suurus.** Eeldatavalt mõjutab sündide arv elukindlustuse populaarsust positiivselt, kuna järeltulijate sünd paneb autori arvates vanemaid rohkem mõtlema laste tulevase toimetuleku peale, mistõttu tähtsustub kogumiskindlustuse roll.
- **Tööhõive.** Küsitluse tulemused näitasid, et naise töölkäimine tõstab elukindlustuslepingute sõlmimist Eestis.

Kui saadud analüüsi tulemused üldistada, siis peamised tegurid, mis mõjutavad elukindlustuse populaarsust Eestis, on: SKP, keskmine brutopalk, inflatsioon, laenukäive, teadlikkus, usaldus, elukindlustuslepingute tingimused, maksusoodustused, perekonna suurus, tööhõive. Kui võrrelda saadud analüüsi tulemusi varasemate uuringutega, siis võib järeldada, et need ei ole omavahel vastuolus.

Cummins tõestas, et mida suurem on SKP ühe elaniku kohta, seda suurem on elukindlustusnõudlus. Samuti on Swiss Reinsurance Company poolt peamiseks faktoriks peetud kogu majanduse ja üldse heaolu kasvu, kusjuures heaolu on hinnatud SKP-na ühe elaniku kohta. Selles magistritöös saadud tulemused näitavad, et SKP kasv toob kaasa elukindlustuspreemiate kasvu Eestis. Niisiis on SKP kasul positiivne mõju elukindlustusse investeerimisel, mis kinnitab Cumminsi ja Swiss Reinsurance Company töö tulemusi.

Sissetuleku mõju elukindlustusele on oma töös uuritud V.E. Showers ja J.A. Shotick. Analüüs näitas, et sissetuleku ja elukindlustuspreemiate vahel eksisteerib positiivne seos. Selles magistritöös saadud tulemused näitavad, et keskmise brutopalga kasv toob kaasa elukindlustuspreemiate kasvu. Küsitluse käigus saadud vastused kinnitavad, et sissetuleku suurus mängib lepingu sõlmimisel olulist rolli. Samas ei toetanud küsitlus väidet, et suurema sissetulekuga inimesed sõlmivad rohkem elukindlustuslepinguid. Mõned varasemad uurimused toetavad järeldust, et jõukuse ja elukindlustuse vahel eksisteerib negatiivne seos.

Kindlustusalane ajakiri Signa on oma uurimuses Ida-Euroopa riikide kohta nimetatud väga oluliseks teguriks elukindlustusturgude arengus inflatsiooni. Kõrge inflatsiooni korral väheneb nõudlus elukindlustuse järele. Magistritöös on tehtud järeldus, et inflatsioonimäär ja elukindlustuspreemiad on negatiivses korrelatsioonis.

K. Blach ja H. Skipper uurisid oma töös, kuidas võlakoormus mõjutab elukindlustuse soetamist. Nad järeldasid, et suured võlad mõjutavad perekondliku elukindlustuse vajadust positiivselt. Selles magistritöös on koostatud regressioonanalüüs, mis näitab, et laenukäive on peamine tegur, mis mõjutab elukindlustuspreemiate suurendamist Eestis. Laenukäibe suurenemisel kasvab elukindlustuse populaarsus.

Perekonna suurus ja laste arv leiti paljudes uurimustes olevat oluline selgitav muutuja elukindlustuse ostivajaduse määramisel. J.J. Burnett ja B.A. Palmer märkasid, ei sedamööda, kuidas laste arv peredes kasvas, suurenes ka elukindlustuslepingute sõlmimine. Samuti V.E. Showers ja J.A. Shotick leidsid, et kui pere suurus kasvab, kasvab vajadus elukindlustuse järele. Küsitluse käigus saadud vastused kinnitavad, et laste arv mõjutab elukindlustuse populaarsust positiivselt.

Analüüs, mille koostasid E. Baek ja S.A. DeVaney, näitas, et naise töölkäimine tõstis elukindlustuse soetamist. Küsitluse käigus saadud vastused kinnitavad seda asjaolu ka Eestis.

Sellised tegurid nagu teadlikkus, usaldus, elukindlustuslepingute tingimused ja maksusoodustused on aktuaalsed just Eesti puhul. Nende tegurite teadmine võimaldab elukindlustusseltsidel tarbijate ostukäitumist teatud määral mõjutada. Elukindlustusseltsid võivad otseselt mõjutada niisuguseid tegureid, nagu tarbija teadlikkus, usaldus elukindlustusseltside ja toodete vastu, elukindlustuslepingu tingimused. Mõjutavate tegurite teadmine (sissetulek, perekonna suurus, tööhõive) võimaldab elukindlustusseltsidel valida tarbijate sihtgruppi, et elukindlustustoodete müüki suurendada. Elukindlustusseltsid võivad muuta inimeste mõtteviisi elukindlustusest kui tootest, mis tingimata seondub surma või õnnetustega. Nende saabumise eest pole paraku keegi kaitstud. Eelkõige tuleks elukindlustusse ja selle vajalikkusesse suhtumisel lähtuda kaitsest sotsiaalsete riskide vastu, milleks on vananemine ja õnnetused. Inimene, kes suudab oma elu pikemas perspektiivis ette näha, saab paremini aru, et elukindlustus võib tagada talle tavapärase elustandardi.

Tänapäeval ei ole elukindlustus nii populaarne kui oli aastal 2007. Arvud näitavad, et elukindlustuse populaarsus oli aastatel 2007–2012 Eestis langus tendentsis. Kuid peale mitu aastat kestnud langust on sõlmitud elukindlustuslepingute koguarv 2013. aastal kasvanud ning kasvanud on ka brutopreemiate maht, mis tõi kaasa suundumise, et elukindlustuse populaarsus hakkas Eestis tõusma.

KOKKUVÕTE

Elukindlustus on valdkond, mille tähtsust ja vajalikkust peaks tunnetama iga inimene, kes oskab oma elu hinnata ja soovib seda kaitsta võimalike riskide eest, milleks on õnnetusjuhtumid, haigused, vananemine ja surm. Kindlustuse esmane funktsioon on vähendada ebakindlust, elukindlustuse olemasolu peaks aga andma inimestele juurde isiklikku vabadust ja väärikust ning võimaldama olla enesekindlam. Viimastel aastatel on elukindlustuse roll ja majanduslik tähtsus nii inimestele kui ka riigile suurenenud läbi ühiskonna arengu. 21. sajandil ei piirdu see üksnes indiviidi kaitsega, vaid pakub täiendavaid võimalusi nii säästmise kui investeerimise valdkonnas. Reeglina pakub elukindlustus oma klientidele kaitset kaheks peamiseks juhtumiks. Eesmärgiks olukorras, kus kindlustusselts on kohustatud kindlustussumma välja maksma, on kindlustatu surm. Teise kindlustusjuhtumina teeb selts seda lepingus fikseeritud tähtajal, mis võib olla seotud näiteks kindlustatu täiskasvanuks saamisega.

Elukindlustusel on kaks peamist eesmärki: riskide maandamine ja säästmine (sh investeerimine). Kindlustus maandab riske ootamatute sündmuste puhul. Riskide maandamine aitab vältida ebameeldivaid üllatusi ning probleemide ilmnemisel neile ruttu ja adekvaatselt reageerida. Elukindlustustegevuse üheks oluliseks komponendiks on surmariski ülekandmine, kuid kindlustatu jaoks võivad tunduvalt tähtsamad olla tema vananemine, mitmesugused haigused ja õnnetusjuhtumid, mille tagajärjeks on töövõime kaotus. Kindlustus on oma olemusel ebatavaline investering: raha makstakse millegi eest, mida tegelikult loodetakse mitte juhtuvat. Elukindlustus võimaldab koguda ka sääste, erinevate investeerimisriskiga või -riskita kogumiskindlustuse ja pensionikindlustuse lepingute abil. Pakkudes inimestele laialdasi kindlustusgarantiide valikuvõimalusi ja investeerimisteenuseid, võimaldab elukindlustus lahendada neile mitmekülgset sotsiaalmajanduslike probleemide kogumit.

Elukindlustuse põhiliikideks on riskielukindlustus, kapitalikogumiskindlustus, lastekindlustus ning tulumaksusoodustusega pensionikindlustus. Riskielukindlustuse puhul on kindlustusjuhtumiks harilikult üksnes kindlustatu surm kindlustuslepingu kehtivusaja jooksul. Riskielukindlustus võib osutada vajalikuks näiteks pangalaenu võtjale. Juhul kui laenuvõtja oli kindlustatud, ei jää laen laenuvõtja surma korral tagastamata ning see kohustus ei lange lähedaste õlgadele. Nimetatud kindlustuslepingu puhul kapitalikogumist ei toimu: ehk kui lepingu tähtaeg on saabunud, siis leping lõpeb, kuid kindlustusvõtja makstud raha ei saa. Kapitalikogumiskindlustuse eripäraks on kapitali akumulatsioon. Selle kindlustusliigi kindlustusjuhtumiks on lepingu lõpptähtaja saabumine või kindlustatu surm lepingu kehtivuse ajal. Selle võimaluse eeliseks on kapitali kogumine ning kogutud raha koos tuluga kätte saamine peale lepingu lõppemist. Lastekindlustuslepingu otstarve on stardikapitali kogumine lapse täiskasvanuks saamiseks. Lastekindlustus on sisuliselt kapitalikogumiskindlustuse eriliik. Eripäraks on asjaolu, et soodustatud isikuks võib olla üksnes laps. Samas on laps kindlustuslepingu lõppemisel ka rahasaaja. Nagu kapitalikogumiskindlustuslepingu puhul, on ka siin kindlustusjuhtumiks kindlustatu surm või kindlustuslepingu lõppkuupäeva saabumine. Tulumaksusoodustusega kogumispensionikindlustuse eesmärk on koguda raha pensionipõlveks. Tulumaksuseadus annab isikule õiguse pensionikindlustuse lepingu alusel tasutud kindlustusmaksed tulust maha arvata (teatud määra ulatuses maksumaksja tulust). Pension on lepingu alusel makstav rahasumma, mida selts hakkab maksma, kui on saabunud kindlustuslepingus määratud tähtaeg.

Elukindlustuse roll ei piirdu üksnes indiviidi kaitsega, selle mõju ulatub kaugemale. On aabitsatõde, et mida rikkamad on kodanikud, seda rikkam on ka riik. Ressursse, mida riik peaks kasutama pensionide ning toetuste maksmiseks, saab suunata ühiskonna arengut soodustavasse tegevusse. Täielikult ei saa riiklikku pensionikindlustussüsteemi välistada, aga osa sellele langevast koormusest võib suunata erasektoris – elukindlustusseltside kanda. Kuna kindlustusäri lahutamatuks osaks on investeerimine, siis aitab kindlustussektor otseselt kaasa majanduse arengule.

Nõudlus elukindlustuse järele tekib vajadusest olla kaitstud elus ettetulevate ootamatuste eest. Turvalisuse ja kaitse vajadus on inimeste elus küllaltki tähtsal kohal.

Kui võtta aluseks A.H. Maslow'i vajaduste hierarhia, siis tema jagas inimeste vajadused viide rühma:

- füüsilised vajadused;
- turvalisuse ja kaitse vajadus;
- kuuluvuse ja sotsiaalne vajadus;
- lugupidamisvajadus;
- eneseteostusvajadus.

Kui esmased vajadused on täidetud, liigutakse edasi järgmiste vajaduste rahuldamisele ning vajaduste tasemetel edasi liikudes hakkab järgmine vajadus eelmise ees domineerima. Inimeste vajaduste hierarhial paiknemine oleneb suuresti üldisest ühiskondlikust olukorrast ja antud riigi majandustasemest. Nii on vähem arenenud riikides esiplaanil vaid füüsilised vajadused ja kindlustuse peale hakatakse mõtlema alles peale põhivajaduste täitmist. Elukindlustus tagab majandusliku turvalisuse kahel viisil. Esiteks annab majandusliku turvatunde olemasolu inimeste elule suurema tähenduse. Teiseks aga loob elukindlustus inimestele suuremad valikuvõimalused, mis tähendab seda, et inimesel on vabadus ise otsustada, millal pensionile jääda või kus elada ja töötada.

Lähtudes tarbimisteooriatest ja varasematest uuringutest võib öelda, et elukindlustuse arengut mõjutavaid tegureid võib olla mitmeid. Varem analüüsitud tegurite põhigruppideks on majanduslikud, demograafilised ja psühholoogilised.

Inimesed suhtuvad säästmisse erinevad. Osa inimesi eelistab kogutud raha paigutada väärtpaberitesse, teised otsustavad investeerida kinnisvarasse. Elukindlustuslepingu sõlmimisel on oluliseks teguriks ka inimese sissetulekute tase. Siin tuleb silmas pidada, et elukindlustuse ostjateks pole üldiselt väga suure sissetulekuga ega ka väga väikese sissetulekutasemega inimesed. Esimesed üldjuhul ei tunneta elukindlustustoote ostmise vajalikkust, kuna suudavad niigi endale kõrge elustandardi tagada, teistel aga jääb puudu rahast, mida säästa. Riigi majanduslik arengutase ja nõudlus elukindlustusteenuse järele on otseses vastastikusel sõltuvuses. Kõrgema elatustaseme juures tehakse ka elukindlustusele suuremaid kulusi. Teiselt poolt mõjutab majanduslik keskkond ise

vajadust elukindlustuse järele. Näiteks kõrge inflatsioon vähendab elukindlustuslepingute sõlmimist. Intressimäär mõjutab elukindlustuse vajadust erinevalt, sõltudes sellest, kas tegemist on lühi- või pikaajalise olukorraga. Lühiajalise stsenaariumi korral tõuseb elukindlustuse vajadus kõrgemate intressimääradega, kuid pikaajalises plaanis intressimäär elukindlustuse soetamisele nähtavat mõju ei avalda. Elukindlustuse populaarsuse suurendamist soodustab laenuturu kiire areng. Suured laenukohustused panevad inimesi mõtlema oma tulevikul, näiteks sellele, kas lähedased saavad laenu edasi maksta, kui juhtub õnnetus. Elukindlustuspreemiatele avaldab mõju üleminek plaanimajanduselt turumajandusele ja kindlustussektori ümberkorraldamine, samuti kindlustuse senine ulatus konkreetses riigis. Elukindlustuse populaarsust mõjutavad majanduslikud tegurid on järgmised:

- sissetulek;
- jõukus;
- intressimäär ja inflatsioon;
- laenud ja teised võlad;
- rahva heaolu kasv (SKP);
- struktuursed muudatused majanduses.

Maailmas on üldine tendents elanikkonna vananemisele ja sündivuse vähenemisele ning see mõjutab inimesi pensionikindlustust sõlmima. Tavaliselt on kõrgharidusega inimestel suured sissetuleku kasvu ootused ja suurem teadlikkus elukindlustust ostmise vajadusest ja väärtusest. Elukindlustuse peamine eesmärk on kaitsta ülalpeetavaid rahalise kahju eest ning mida rohkem lapsi leibkonnas on, seda suurem on nõudlus elukindlustuse järele. Varasemad uurimused on näidanud, et kui perekonnapeal on stabiilne töökoht, ostetakse pereliikmete poolt rohkem elukindlustuspoliise. Elukindlustuse populaarsust mõjutavad demograafilised tegurid on järgmised:

- vanus;
- haridus;
- pere suurus;
- tööhõive;
- muud demograafilised tegurid.

Ilma psühholoogilisi aspekte arvestamata, oleks elukindlustuse olemusest arusaamine siiski ebatäiuslik. Elukindlustuslepingute sõlmimist mõjutavad ka psühholoogilised tegurid:

- riskidest hoidumine;
- muud psühholoogilised tegurid.

Uurimistulemused näitavad, et mida rohkem leibkond riskivõtmist väldib, seda suurem on nende stiimul elukindlustuse ostmiseks. Elukindlustuse soetamine on seotud indiviidide isikuomadustega (enesehinnang, religioossuse määr, fatalism). Psühholoogiliste aspektide juures mängib tähtsat rolli ka kultuuriline keskkond. Ühiskonnas tunnustatud väärtushinnangud ning traditsioonid mõjutavad inimeste suhtumist elukindlustusse juba lapseeas peale.

Selle töö empiirilises osas annab autor ülevaate Eesti elukindlustusturu hetkeseisust ning uurib peamiste majanduslike nähtuste vahelist seost. Uuritud on SKP, inflatsiooni, keskmise brutopalka ja elukindlustuspreemiate mahu muutuse vahelist seost. Üldine tendents on selline, et SKP ja keskmise brutopalka kasv toob kaasa elukindlustuspreemiate kasvu ja vastupidi: kui SKP ning keskmine brutopalk langevad, siis brutopreemiate maht väheneb. Inflatsioonimäär ja elukindlustuspreemiad on Eestis negatiivses korrelatsioonis, mis tähendab, et inflatsioon on elukindlustusse investeerimisel takistav tegur.

Ökonomeetrilise mudeli koostamisel soovis autor välja selgitada, kuidas teoreetilises osas käsitletud makromajanduslikud tegurid olid aastatel 2007–2013 seotud Eesti elukindlustusseltsidele makstava brutopreemiaga. Ökonomeetrilise mudeli koostamisel pööras autor tähelepanu majanduslikele teguritele (sissetulek, inflatsioon, jõukus, intressimäär, ja kohustused). Toetudes magistritöö teoreetilise osale ning sobivate andmete olemasolule ajavahemikul 2007–2013 said valitud järgmised sõltumatud ehk eksogeensed muutujad: keskmine brutopalk (sissetulekuna), THI (inflatsioonina), üle ühe aasta tähtajalised hoiused (jõukusena), tähtajalise hoiuse intressimäär (turu intressimäärana), laenukäive (kohustustena). Autor lähtus mudelisse lülitatavate sõltumatute muutujate valikul eelkõige usaldusväärsete andmete kättesaadavusest ning

sõltumatute muutujate võimalikust loogilisest seotusest sõltuva muutuja ehk brutopreemiaga. Mudeli tulemus on järgmine: laenukäive on peamine tegur, mis laenulepingute sõlmimist mõjutab. Laenukäibe suurenemisel suureneb ka elukindlustuse populaarsus. Mudeli probleemiks võib nimetada seda, et seletusvõime ei ole kuigi kõrge. Selle põhjuseks võib olla asjaolu, et mõned tähtsad sõltumatud muutujad ei ole mudelisse sisse lülitatud, näiteks eraisikute kasvav huvi alternatiivse säästmise vastu, panga ja kindlustusteenuse integratsioon, ühiskonna kasvav huvi pensioni suhtes, haridustase, ühiskonna vananemine jne. Mudel on väikese kirjeldavusega kinnitades arvamust, et lisaks majanduslikele teguritele mõjutavad brutopreemiate maksmist ka paljud mittemajanduslikud tegurid (sh psühholoogilised jm tegurid), mida ei saa ökonomeetrilises mudelis arvesse võtta.

Kuna ökonomeetrilises mudelis kõiki elukindlustuse populaarsust mõjutavaid tegureid arvesse võtta ei saa, koostas autor ja viis läbi küsitluse eraisikute vahel. Ökonomeetrilise mudeli koostamisel pööras autor tähelepanu majanduslikele teguritele, küsitluse kaudu selgitab autor aga välja, millised demograafilised ja psühholoogilised tegurid elukindlustuse populaarsust mõjutavad. Küsitluse põhjal selgus, et ühtki domineerivat tegurit antud juhul välja tuua ei saa. Elukindlustuse valikuid mõjutavateks teguriteks on inimeste teadlikkus tootest, usaldus kindlustusseltside vastu, elukindlustuslepingute tingimused, riigi poolt pakutavad maksusoodustused, sissetulek, perekonna suurus ja tööhõive. Mõjutajaid on siiski rohkem ning elukindlustuse valik Eestis oleneb tegurite kompleksist.

Töö edasiarendusena võib tulevikus koostada uusi regressioonimudeleid ja testida teisi elukindlustuse populaarsust mõjutavaid tegureid. Samuti saab elukindlustust mõjutavaid tegureid käsitleda eraldi elukindlustusliike põhjal, kuna tegurid, mis elukindlustuse populaarsuse suurendamist mõjutavad on kindlustusliikide lõikes erinevad. Autori arvates võivad elukindlustusseltsid kasutada töö käigus saadud analüüside ja küsitluse tulemusi tarbijate ostukäitumist prognoosimiseks ja elukindlustuse müügi suurendamiseks.

VIIDATUD ALLIKAD

1. **Anderson, D. R., & Nevin, J. R., John, R.** Determinants of young marrieds' life insurance purchasing behavior: an empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance*, 1975, Vol. 42, Issue 3, pp. 375-388
2. **Ando, A., & Modigliani, F.** The life-cycle hypothesis of saving: Aggregate implications and tests, *American Economic Review*, 1963, Vol. 53, Issue 1, pp. 55-84.
3. **Back, E., DeVaney, S.A.** Human capital, bequest motives, risk, and the purchase of life insurance. *Journal of Personal Finance*, 2005, Vol. 4 No. 2, pp. 62-84.
4. **Beck, T., & Webb, I.** Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. *The World Bank Economic Review*, 2003, Vol. 17, Issue 1, pp. 51-88.
5. **Bernheim, B.D.** How strong are bequest motives? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities. *Journal of Political Economy*, 1991, Vol. 99, Issue 5, pp. 899
6. **Blach, K., Skipper, H.** Life Insurance. 12th edition. New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1994, 1064 p.
7. **Bland, D.** Kindlustus: põhimõtted ja praktika. Tallinn 1996, 390 lk.
8. **Bodie, Z., Treussard, J., Willen, P.** The Theory of Optimal Life-Cycle saving and Investment. *Research Review*, 2007, No.7, pp. 9-11.
9. **Browne, M. J. Kihing, K.** An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk and Insurance*. 1993, Vol.60, No.4, pp.616-634.
10. **Bryant, W.K., & Zick, C.D.** The economic organization of the household. second edition, New York, NY: Cambridge University Press, 2006, 978 p.

11. **Burnett, J.J., Palmer, B.A.** Examining life insurance ownership through demographic and psychographic characteristics. *Journal of Risk and Insurance*, 1984, Vol. 51, Issue 3, pp. 453-467
12. **Carmichael, J., Pomerleano, M.** The Development and Financial Institutions. The World Bank, 2002, pp. 246
13. **Chen, R., Wong, K.A., & Lee, H.C.** Age, period and cohort effects on life insurance purchases in the U.S. *The Journal of Risk and Insurance*, 2001, Vol. 68, Issue 2, pp. 303-327
14. **Cohen J. B., Hanson A. W.** Personal finance. Principles and Case Problems. Fourth edition. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, Georgetown, Ontario, 1972, 951p
15. **Cummins, J.** An Economic Model of Life Insurance Sector of the U.S. Economy. *The Journal of Risk and Insurance*. 1973, Vol. 43, No. 40, pp. 176-178.
16. **Dall, K.** Value of Life Insurance: Back to Basics. *National Underwriter. Life and Health Services*, 2007, Vol. 111, No. 27, pp. 19-20.
17. **Delafrööz, N., & Paim, L. H.** Determinants of Saving Behaviour and Financial Problem among Employees in Malaysia. *Australian Journal of Applied and Basic Science*, 2011, Vol. 5, No. 7, pp. 222-228.
18. **Dorfman, M. S., & Adelman, S. W.** An Analysis of the Quality of Internet Life Insurance Advice. *Risk Management and Insurance Review*, 2002, Vol. 5 Issue 2, pp. 135-154.
19. **Duker, J. M.** Expenditures for life insurance among working-wife families. *Journal of Risk and Insurance*, 1969, Vol. 36, pp. 525-533.
20. Eakad inimesed. Sotsiaalministeerium. [<http://www.sm.ee/sinule/eakale.html>]. 22.11.2013
21. Eesti finantsteenuste turg seisuga 30.06.2013. Finantsinspektsioon. 36 lk. [http://www.fi.ee/public/turg_seisuga_2013_06_eesti.pdf]. 22.12.2013
22. Eesti majandus 2010. aastal. Eesti Panga 2010. aasta aruanne, Eesti Pank, 2010, 115 p.
23. Eestis tegevusloa alusel tegutsevad elukindlustusseltsid. [<http://www.fi.ee/index.php?id=464>]. 10.09.2013

24. Elukindlustus liigi järgi. Eesti statistikaamet. [<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=RRIO1&ti=ELUKINDLUSTUS+LIIGI+J%C4RGI+%28KUUD%29&path=../Database/Majandus/14Rahandus/03Kindlustus/&lang=2>]. 19.11.2012
25. Elukindlustuse liigid. [<http://www.minuraha.ee/12303>]. 19.11.2012
26. Finantsinspektsiooni aastaraamat 2007, 72 lk.
[<http://www.fi.ee/failid/Aastaraamat2007.pdf>]. 04.04.2013.
27. Finantsinspektsiooni aastaraamat 2008, 74 lk.
[<https://www.fi.ee/aastaraamat2008/>] 04.04.2013
28. Finantsinspektsiooni aastaraamat 2012, 87 lk.
[<http://www.fi.ee/aastaraamat2012/>]. 25.10.2013.
29. **Fitzgerald, J.** The effects of social security on life insurance demand by married couples, *Journal of Risk and Insurance*, 1987, Vol. 54, Issue 1. pp. 86-99.
30. **Fortune, P.** A theory of optimal life insurance: development and tests. *The Journal of Finance*, 1973, Vol. 27, No3, pp. 587-600.
31. **Friedman, M.** A theory of the consumption function. Princeton, NJ: Princeton University Press for the National Bureau of Economic Research, 1957, 259 p.
32. **Gandolfi, A.S., & Miners, L.** Gender-based differences in life insurance ownership. *Journal of Risk and Insurance*, 1996, Vol. 63, Issue 4, pp. 683-693.
33. **Greene, M.R.** Attitudes toward risk and a theory of insurance consumption. *Journal of Risk and Insurance*, 1963. Vol. 30, pp. 165-182.
34. **Hammond, J.D., Houston, D.B., & Melander, E.R.** Determinants of household life insurance premium expenditures: An empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance*, 1967, Vol. 34, Issue 3, pp. 397-408.
35. **Headen, R. S., & Lee, J. F.** Lifeinsurance demand and household portfolio behavior. *Journal of Risk and Insurance*, 1974, Vol. 41, Issue 44, pp. 685-699.
36. **Inglist, A.-M.** Elukindlustuse käsiraamat. Tallinn: Äripäeva Kirjastus 2002, 175 lk.
37. Insurance, gross premiums written by type of enterprise. Eurostat [<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tin00027&language=en>]. 20.12.2013

38. **Jääger, H.** Eesti kindlustusturu areng ja seda mõjutavad tegurid, Tartu, 2008, 97 lk.
39. Kahjukindlustus liigi järgi. Eesti statistikaamet. [<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=RRI03&ti=KAHJUKINDLUSTUS+LIIGI+J%C4RGI+%28KUUD%29&path=../Database/Majandus/14Rahandus/03Kindlustus/&lang=2>]. 19.11.2012
40. Keskmise bruto- ja netopalk. Eesti statistikaamet. [http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=PA51&ti=KESKMINE+BRUTO+JA+NETOKUUPALK+%28KUUD%29&path=../Database/Majandus/12Palk_ja_toojeukulu/01Palk/04Luhiajastatistika/&lang=2]. 19.11.2012
41. Kindlustustegevuse seadus. Vastu võetud Riigikogus 8. detsembril 2004.a. - Riigi Teataja I osa, 2004, nr. 90, art. 616
42. **Kirikal, L.** Elukindlustus. Eesti Pangaliit. Tartu 2002, 198 lk.
43. Kodumajapidamiste tähtajaliste hoiuste intressimäärad tähtaja ja valuuta lõikes. Eesti statistikaamet. [<http://statistika.eestipank.ee/#listMenu/1013/treeMenu/FINANTSSEKTOR/147/979>]. 19.11.2012
44. Laenukäive kliendigrupi, residentsuse, valuuta ja tähtaja lõikes. Eesti statistikaamet. [<http://statistika.eestipank.ee/?lng=et#listMenu/932/treeMenu/FINANTSSEKTOR/147/650>]. 19.11.2012
45. **Lee, J.** Is my life insurance policy an investment? Money, 2002, Vo. 31, No.9, pp. 15.
46. **Lewis, F.D.** Dependents and the demand for life insurance. American Economic Review, 1989, Vol. 79, pp. 452-467.
47. **Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P., Wee, T.** The Demand for Life Insurance in OECD Countries. Journal of Risk and Insurance, 2007, Vol. 74, issue 3, pp. 637-652.
48. **Liebenberg, A. P., Carson, J. M., Dumm, R. E.** A Dynamic Analysis of the Demand for Life Insurance. Journal of Risk and Insurance, 2012 2012, Vol. 79, No.3 , pp. 619-644

49. **Linnupõld, L., Rajas, S.** Erasiku rahandus. Käsiraamat. Tallinn: EBS, 2003, 236 lk.
50. **Lusardi, A., Mitchell, O., Curto, V.** Financial Literacy among the Young. Journal of Consumer Affairs, 2010, Vol. 44, issue 2, pp. 358-380
51. **Lynch, J.T.** The fundamental things apply. Journal of Financial Service Professionals, 2005, Vol. 59, Issue 1, pp. 31-33
52. Mandatum life. Ettevõtte. [http://www.mandatumlife.ee/teenindus/ee/mandatumlife/Mandatum_Lifeist/ettevotte]. 10.05.2013
53. **Mandre, M.** Milleks elukindlustus? Äripäev. 02.veebbruar.2012 [http://www.sekretar.ee/article/2012/2/2/milleks_elukindlustus]. 02.03.2012
54. **Mantis, G., & Farmer, R.** Demand for life insurance. Journal of Risk and Insurance, 1968, Vol. 35, pp. 247-256.
55. **Maslow, A. H.** A theory of human motivation. – Psychological Review, 1943, Vol. 50(4), pp. 370-396.
56. **Modigliani, F.** Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations. The American Economic Review, 1986, pp. 297- 313.
57. **Nurul, S. M.** The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy, 2013, Vol. 9, No. 5 pp. 274.
58. **Paas, T.** Majandusprotsesside modelleerimine. Tartu: Atlex, 1996, 312 lk.
59. **Paas, T.** Riskid Eesti majanduses. Tartu: Atlex 2000, 300 lk.
60. **Pliska, S.R., & Ye, J.** Optimal life insurance purchase and consumption/investment under uncertain lifetime. Journal of Banking & finance, 2007, Vol. 31, pp. 1307-1319.
61. **Rejda, G. E.** Principles of risk management and insurance. (9 ed.), New Jersey: Pearson Education, 2004, 784 p.
62. **Shafii, Z., Abiddin, Z., & Ahmad, A. R.** Ethnic Heterogeneity in the Malaysian Economy: A Special Reference to the Ethnic Group Participation in Financial Planning Activities. Journal of International Social Research, 2009, Vol. 2, Issue 8, pp. 394.
63. **Shirley, S.** Life assurance Options for Individuals and Businesses. Accountancy Ireland, 2012, Vol. 44, No 6, pp. 58-61.

64. **Showers, V.E., Shotick, J.A.** The effects of household characteristics on demand for insurance: A Tobit analysis. *Journal of Risk and Insurance*, 1994 No. 61, issue 3 pp. 492-502.
65. Sissemajanduse koguprodukt ja kogurahvatulu (kvartalid). Eesti Statistikaamet. [<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/Saveshow.asp>]. 25.12.2013
66. **Sizek, P.** Statistical tools for finance and insurance, 2011, 420 p.
67. **Skipper, H. D., Klein, R. W.** Insurance Regulation in the Public Interest: The Path Towards Solvent, Competitive Markets. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. 2000, Vol. 25, No. 4, pp. 482-504.
68. **Zeitz, E.** An Examination of the Demand for Life Insurance. *Risk Management and Insurance Review*. 2003, Vol. 6, No. 2, pp. 159-192.
69. **Zhou-Richter, T., Browne M.J., Grundle, H.** Don't They Care? Or, Are They Just Unaware? Risk Perception and the Demand for Long-Term Care Insurance. *Journal of Risk and Insurance*. 2010, Vol. 77, No. 4, pp. 715-747
70. **Zhu, Y.** One-period model of individual consumption, life insurance, and investment decision. *Journal of Risk and Insurance*, 2007, Vol. 74, Issue. 3, pp. 613-636
71. Tarbijahinnaindeks. Eesti statistikaamet. [<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=IA02&ti=TARBIJAHINNAINDEKS%2C+1997+%3D+100+%28KUUD%29&path=../Database/Majandus/04Hinnad/&lang=2>]. 19.11.2012
72. **Todd, J. D.** Integrative Life insurance Need Analysis. *Journal of Society of Financial Service Professionals*, 2004, Vol. 58, No. 2, pp. 57-66
73. **Truett, D. B., Truett, L. J.** The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A comparative study. *Journal of Risk and Insurance*, 1990, Vol. 57, Issue 2, pp. 321-328.
74. **Tulva, T., Kriis A.** Vananemine Eestis: eakate toimetulek ja teenuste vajadus, Tallinn, 2001, 63 lk.
75. Tähtajaliste ja säästuhoiuste jääk kliendigrupi ja tähtaja lõikes. Eesti statistikaamet. [<http://statistika.eestipank.ee/#listMenu/1372/treeMenu/FINANTSSEKTOR/147/900>]. 19.11.2013

76. **Ward, D., Zurbruegg, R.** Does Insurance Promote Economic Growth?: Evidence From OECD Countries. *Journal of Risk and Insurance*. 2000, Vol. 67, No. 4, pp. 489-507.
77. **Varian, H.R.** Intermediate microeconomics.(3th edition). New York, NY: Norton Company, Inc., 1993, 502 p.
78. **Vaughan J.E., Vaughan M.T.** Fundamentals of risk and insurance. USA.: John and Wiley & Sons, Ltd, 2007, 643 p.
79. World Insurance in 1993: Accelerating Premium Growth. Swiss Reinsurance Company.- *Sigma*, No. 5, 1995, pp. 44
80. Väljamaksed pensioni III sambast. SEB. [<http://www.seb.ee/pension/pensioniii-sammas/valjamaksed-pensioniii-sambast>]. 21.11.2013
81. **Wärneryd, K. E., Cheltenham, E.E.** The Psychology of Saving: A study on *Economic Psychology*, 2001, Vol. 22, Issue 2, pp. 295–299
82. **Yarri, M.E.** Uncertain lifetime, life insurance, and the theory of the consumer. *Review of Economic Studies*, 1965, Vol. 32, pp. 137-150.
83. **Кейнс Дж.М.** Общая теория занятости, процента и денег. Перевод с английского. Общая редакция и предисловие А.Г. Милейковского и И. М. Осадчей. Москва, издательство «Прогресс», 1978, 494 с.
84. **Котов Г. А.** Общая характеристика состояния отечественного рынка страхования жизни. *Научный журнал «Молодой ученый»*, 2012. No. 9, с. 129-132.

LISAD

Lisa 1. Saadud kindlustuspreemiad 2007-2011. aastatel Euroopa riikides (mln EUR)

	2007	2007	2008	2008	2009	2009	2010	2010	2011	2011
EU (27 countries)	non-life insurance	life insurance	non-life insurance	life insurance	non-life insurance	life insurance	non-life insurance	life insurance	non-life insurance	life insurance
Belgium	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Bulgaria	649.1	120.4	784.5	138.2	746.0	113.6	708.0	125.7	697.9	125.0
Czech Republic	209.1	307.0	:	:	:	:	:	:	:	:
Denmark	7120.2	13617.3	7165.4	15009.9	:	:	:	:	:	:
Germany	92229.0	75170.0	:	:	:	:	:	:	:	:
Estonia	237.8	180.3	244.8	81.4	205.5	73.9	243.1	70.2	:	:
Ireland	7560.6	35913.3	:	:	:	:	:	:	:	:
Greece	918.1	1171.7	970.3	1031.8	1157.9	1419.3	1182.0	1285.2	1201.1	1364.2
Spain	17024.0	14147.0	:	:	:	:	:	:	:	:
France	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Croatia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Italy	10639.0	42936.0	:	:	:	:	:	:	:	:
Cyprus	295.7	109.9	:	:	:	:	:	:	:	:
Latvia	381.2	52.4	432.0	48.0	280.4	39.4	222.0	46.3	286.3	35.2
Lithuania	356.8	204.0	401.6	147.6	238.0	122.3	230.6	86.7	191.3	111.7
Luxembourg	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Hungary	74.7	840.5	85.6	724.4	105.8	600.5	117.0	671.4	:	:
Malta	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Netherlands	21086.0	26642.0	:	:	:	:	:	:	:	:
Austria	2517.5	727.9	2591.4	838.7	2613.2	924.7	3196.6	991.1	:	:
Poland	4816.2	6741.9	:	:	:	:	:	:	:	:
Portugal	2698.1	7987.3	2478.0	2661.9	2352.1	2790.7	2236.7	4060.3	2114.5	1620.7
Romania	1825.3	327.9	2045.1	507.9	1685.9	270.5	1663.3	308.4	1446.5	332.6
Slovenia	293.8	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Slovakia	25.7	123.6	:	:	:	:	:	:	:	:
Finland	3272.0	2784.0	:	:	:	:	:	:	:	:
Sweden	10697.9	9518.7	:	9623.7	:	9367.0	:	9758.6	:	10407.7
United Kingdom	:	:	21331.0	72848.0	21808.4	75227.3	:	:	:	:
Iceland	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Norway	3827.1	8405.0	:	:	5062.4	7348.2	4431.7	8210.2	4836.0	9080.8
Switzerland	:	:	28190.8	20393.1	29088.1	21311.3	31034.6	23655.0	30972.7	26578.0

Allikad: (Insurance, gross premiums written by type of enterprise, Eurostat)

Lisa 2. SKP, keskmise brutopalga, inflatsiooni ja elukindlustusbrutopreemiate mahu muutused Eestis aastatel 2007-2013

		SKP muutus	Brutopreemiate muutus	Keskmine brutopalga muutus	Inflatsioon %
2007	I kvartal	100%	100%	100%	149%
	II kvartal	110%	125%	112%	152%
	III kvartal	113%	108%	106%	155%
	IV kvartal	118%	128%	119%	160%
2008	I kvartal	105%	87%	119%	166%
	II kvartal	118%	78%	129%	169%
	III kvartal	113%	69%	121%	172%
	IV kvartal	110%	74%	127%	173%
2009	I kvartal	92%	57%	118%	171%
	II kvartal	97%	78%	123%	169%
	III kvartal	93%	66%	114%	170%
	IV kvartal	96%	77%	119%	170%
2010	I kvartal	88%	66%	115%	171%
	II kvartal	98%	83%	125%	174%
	III kvartal	101%	70%	115%	176%
	IV kvartal	106%	78%	123%	179%
2011	I kvartal	99%	69%	120%	181%
	II kvartal	111%	59%	130%	183%
	III kvartal	112%	54%	123%	185%
	IV kvartal	116%	66%	131%	186%
2012	I kvartal	110%	57%	128%	188%
	II kvartal	121%	59%	136%	190%
	III kvartal	123%	65%	130%	192%
	IV kvartal	125%	70%	139%	193%
2013	I kvartal	117%	64%	136%	195%
	II kvartal	128%	67%	148%	197%
	III kvartal	129%	67%	141%	197%
	IV kvartal	132%	76%	149%	196%

Allikad: (Sissemajanduse koguprodukt..., Elukindlustus liigi järgi, Keskmine bruto- ja netopalk, Tarbijahinnaindeks); autori arvutused.

Lisa 3. Andmed brutopreemiaid mõjutavate tegurite korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi teostamiseks 2007-2013

	Brutopreemiad (tuh.euro)	Keskmine brutopalk (EUR)	THI %	Hoiused (miljon eurot)	Hoiuse intressimäärad %	Laenukäive (miljon eurot)
jaan.07	9647,85	631	148,54	71,9	3,97	222,7
veebr.07	8343,73	659	148,72	74,5	2,68	245,2
märts.07	8520,51	691	150,26	73,8	3,84	274,7
apr.07	10526,70	684	151,12	74,4	3,35	262,5
mai.07	9817,79	728	152,18	78,9	4,47	294,4
juuni.07	12783,48	807	152,92	82,3	3,63	263,3
juuli.07	12677,58	688	154,56	84,5	3,94	224,4
aug.07	8257,38	692	154,75	85	3,89	230,3
sept.07	7678,73	711	156,38	83,9	4,3	216,5
okt.07	8872,92	739	158,02	83,5	3,74	229
nov.07	10574,63	775	160,18	85,5	5,08	205,7
dets.07	14571,92	842	161,37	85,2	3,33	170,4
jaan.08	8469,83	758	164,88	69	3,78	154,8
veebr.08	8218,40	810	165,46	69,3	3,79	179,3
märts.08	6331,85	797	166,7	75,1	3,85	244,1
apr.08	7324,98	816	168,36	82,5	3,9	226,7
mai.08	7474,60	829	169,36	86,3	3,96	192,6
juuni.08	5882,43	905	170,42	82,9	3,87	177,5
juuli.08	6572,93	806	171,64	90,9	4,33	167,1
aug.08	5515,89	793	171,83	101,2	4,16	136,1
sept.08	6102,03	801	172,8	109,8	4,18	159,4
okt.08	6050,07	819	173,55	132,5	4,57	135,2
nov.08	5713,19	842	173,03	147,8	4,7	85,7
dets.08	7763,60	855	172,63	79,9	4,71	101,9
jaan.09	4915,64	780	171,58	87,4	3,45	58,7
veebr.09	5311,82	760	171,01	93,3	2,04	53,2
märts.09	5004,03	791	170,09	137,4	1,89	60,3
apr.09	9768,00	788	168,87	145	1,58	62,7
mai.09	5437,09	775	168,9	147,8	1,66	56,2
juuni.09	5533,21	875	168,84	151,6	1,96	53,5
juuli.09	5458,44	767	170,38	158,6	1,46	55,5
aug.09	4955,65	720	170,35	167,8	1,26	52,5
sept.09	7124,30	770	170,01	177,1	2,34	68,5
okt.09	7184,12	781	169,79	204,2	2,48	71,6
nov.09	5766,36	760	169,43	235,7	2,62	56,1
dets.09	7397,90	809	169,68	165,3	3,34	55,7

Lisa 3 järg 1.

jaan.10	5712,23	744	170,39	176,6	3,06	37,4
veebr.10	5488,80	751	170,75	187,4	2,97	41,9
märts.10	6266,09	779	172,9	197,7	2,89	48,2
apr.10	8458,77	789	173,75	207,9	3,58	49,7
mai.10	7404,87	791	174,05	218,8	3,37	52,5
juuni.10	6168,11	888	174,82	225,8	3,13	49
juuli.10	6577,53	755	175,3	242,3	3,07	51,4
aug.10	5869,26	736	175,31	255,8	2,92	50,2
sept.10	6063,81	785	176,75	267,3	2,81	64,6
okt.10	5961,87	787	177,8	284,3	2,68	64,1
nov.10	5743,10	807	178,4	303,7	2,48	62,8
dets.10	9056,22	849	179,38	240,3	3,16	62,7
jaan.11	6472,50	749	179,34	256,6	2,8	40,4
veebr.11	5669,20	785	180,5	258,7	2,79	39,4
märts.11	6261,40	843	181,88	264,6	2,69	47,5
apr.11	5255,00	801	183,09	268,4	2,73	51
mai.11	5546,20	860	183,36	279,1	3,17	58,4
juuni.11	4847,60	913	183,37	286,8	3,25	62,4
juuli.11	4537,10	785	184,33	303	3,12	60,3
aug.11	4636,90	817	184,87	322	3,02	60,5
sept.11	5214,50	826	185,86	343,4	2,97	80,5
okt.11	4739,10	813	185,63	383,8	2,46	74,4
nov.11	5159,40	868	185,83	421,1	2,7	64,7
dets.11	7587,30	918	186,05	322,2	3,27	58,2
jaan.12	4640	839	187,38	342	2,99	41,6
veebr.12	4926,1	817	188,1	360,8	2,98	48,9
märts.12	5503,9	886	189,91	372,2	2,85	54,9
apr.12	5167,5	874	190,49	385,4	2,92	59,9
mai.12	5055,481	878	190,37	404	2,83	71,4
juuni.12	5430,8	948	190,51	388,2	2,92	71,9
juuli.12	5398,284	861	190,98	377,8	2,72	67,9
aug.12	6350,7	842	191,92	372,3	2,3	73,9
sept.12	5443,5	864	192,87	368,2	2,23	78,7
okt.12	5609,298	907	193,23	392,1	1,36	82,9
nov.12	5828,199	887	192,6	387,1	1,65	73,6
dets.12	7166,198	957	192,48	392	1,26	55,5

Lisa 3 järg 2.

jaan.13	6030,8	876	193,84	389,2	2,01	52,2
veebr.13	5649,269	882	195,04	382,8	2,04	58
märts.13	5251,511	940	196,47	379,9	1,93	60,2
apr.13	5590,961	957	196,31	375,2	1,46	78,5
mai.13	6212,759	954	196,71	370,3	1,55	88,8
juuni.13	6075,602	1014	197,69	370	1,75	74,6
juuli.13	6460,44	944	197,52	376,4	2,02	86,8
aug.13	5372,429	904	197,49	375,8	2,02	79,2
sept.13	5889,439	942	196,83	375,7	2	86,6
okt.13	6155,902	962	196,16	371,2	1,89	97,1
nov.13	5817,229	968	195,44	369,5	2,29	80
dets.13	8266,426	1028	195,22	368,4	1,69	75,8

Allikad: Elukindlustus liigi järgi..., Keskmise bruto- ja netopalk..., Tarbijahinnaindeks..., Tähtajaliste ja säästuhoiuste jääk..., Kodumajapidamiste tähtajaliste hoiuste intressimäärad..., Laenukäive kliendigrupi, residentsuse, valuuta ja tähtaja lõikes... (autori arvutused).

Lisa 4. Regressioonanalüüs Mudel 1

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,751 ^a	,564	,536	1313,28627	1,556

a. Predictors: (Constant), X5_Laenukäive, X1_Kuupalk, X4_H.intressimäärad, X3_Hoiused, X2_THI

b. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	174088122,324	5	34817624,465	20,187	,000 ^b
	Residual	134528224,151	78	1724720,822		
	Total	308616346,476	83			

a. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

b. Predictors: (Constant), X5_Laenukäive, X1_Kuupalk, X4_H.intressimäärad, X3_Hoiused, X2_THI

Lisa 4 järg.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1	(Constant)	26572,869		5,149	,000	16297,784	36847,955		
	X1_Kuupalk	13,457	,569	3,693	,000	6,204	20,711	,236	4,240
	X2_THI	-188,138	-1,326	-4,439	,000	-272,514	-103,763	,063	15,963
	X3_Hoiused	7,385	,465	2,197	,031	,692	14,077	,124	8,033
	X4_H.intressimäärad	-75,397	-,036	-,351	,726	-502,702	351,908	,543	1,843
	X5_Laenukäive	8,342	,302	2,574	,012	1,889	14,796	,407	2,459

a. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions					
				(Constant)	X1_Kuupalk	X2_THI	X3_Hoiused	X4_H.intressimäärad	X5_Laenukäive
1	1	5,410	1,000	,00	,00	,00	,00	,00	,00
	2	,487	3,334	,00	,00	,00	,02	,01	,13
	3	,075	8,490	,00	,00	,00	,08	,24	,62
	4	,026	14,557	,00	,01	,00	,24	,72	,01
	5	,003	43,956	,10	,50	,00	,05	,03	,00
	6	,000	149,933	,90	,49	,99	,61	,00	,24

Allikad: (autori arvutused SPSS tarkvara abil)

Lisa 5. Regressioonanalüüs Mudel 2

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,674 ^a	,454	,426	1460,51678	1,290

a. Predictors: (Constant), X5_Laenukäive, X1_Kuupalk, X4_H.intressimäärad, X3_Hoiused

b. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	140100713,960	4	35025178,490	16,420	,000 ^b
	Residual	168515632,516	79	2133109,272		
	Total	308616346,476	83			

a. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

b. Predictors: (Constant), X5_Laenukäive, X1_Kuupalk, X4_H.intressimäärad, X3_Hoiused

Lisa 5 järg.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1	(Constant)	5397,819	2191,735	2,463	,016	1035,280	9760,359		
	X1_Kuupalk	1,516	2,733	,064	,555	-3,924	6,957	,518	1,929
	X3_Hoiused	-4,345	2,311	-,274	-,1880	-,064	-,8,945	,326	3,070
	X4_H.intressimäär ad	-170,290	237,510	-,081	-,717	-,476	-,643,042	,548	1,825
	X5_Laenukäive	15,193	3,170	,550	4,793	,000	8,884	,526	1,902

a. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions				
				(Constant)	X1_Kuupalk	X3_Hoiused	X4_H.intressim äärad	X5_Laenukäiv e
1	1	4,426	1,000	,00	,00	,00	,00	,01
	2	,475	3,052	,00	,00	,06	,01	,17
	3	,074	7,730	,00	,00	,17	,27	,80
	4	,022	14,062	,06	,05	,60	,68	,03
	5	,003	40,548	,94	,95	,16	,04	,00

Allikad: (autori arvutused SPSS tarkvara abil)

Lisa 6. Regressioonanalüüs Mudel 3

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,653 ^a	,427	,420	1468,84218	1,312

a. Predictors: (Constant), X5_Laenukäive

b. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	131701562,838	1	131701562,838	61,044	,000 ^b
Residual	176914783,637	82	2157497,361		
Total	308616346,476	83			

a. Dependent Variable: Y_Brutopreemiad

b. Predictors: (Constant), X5_Laenukäive

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1 (Constant)	4849,760	284,358		17,055	,000	4284,083	5415,438		
X5_Laenukäive	18,062	2,312	,653	7,813	,000	13,463	22,661	1,000	1,000

Allikad: autori arvutused SPSS tarkvara abil)

Lisa 7. Regressioonanalüüs Mudel 4

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,117 ^a	,014	,002	1,98537	1,611

a. Predictors: (Constant), lnpre

b. Dependent Variable: lnresq

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4,504	1	4,504	1,143	,288 ^b
	Residual	323,219	82	3,942		
	Total	327,723	83			

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-32,806	26,458		-1,240	,219	-85,440	19,827		
	lnpre	13,023	12,183	,117	1,069	,288	-11,213	37,259	1,000	1,000

Allikad: autori arvutused SPSS tarkvara abil

Lisa 8. Regressioonanalüüs Mudel 5

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,637 ^a	,406	,399	,19233	1,129

a. Predictors: (Constant), lnLaenukäive

b. Dependent Variable: lnBrutopreemia

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,074	1	2,074	56,076	,000 ^b
	Residual	3,033	82	,037		
	Total	5,107	83			

a. Dependent Variable: lnBrutopreemia

b. Predictors: (Constant), lnLaenukäive

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1	(Constant)	7,557	,164		46,087	,000	7,230	7,883		
	lnLaenukäive	,274	,037	,637	7,488	,000	,202	,347	1,000	1,000

Allikad: autori arvutused SPSS tarkvara abil

Lisa 9. Autori poolt läbiviidud küsitluse vorm ja raport

1. Mis on Teie vanus?			
Vastus		Suhe	Kokku
0-20		0%	0
21-30		43%	16
31-40		32%	12
41-50		3%	1
51-rohkem		22%	8
		100%	37

2. Mis on Teie sugu?			
Vastus		Suhe	Kokku
Mees		22%	8
Naine		78%	29
		100%	37

3. Mis on Teie perekonnaseis?			
Vastus		Suhe	Kokku
Vallaline		3%	1
Vabaabielus		14%	5
Abielus		78%	29
Lesk		5%	2
		100%	37

4. Mitu ülalpeetavat last Teil on?			
Vastus		Suhe	Kokku
0		28%	10
1		28%	10
2		39%	14
3		6%	2
4 ja rohkem		0%	0
		100%	36

5. Milline on hetkel Teie ametikoht?			
Vastus		Suhe	Kokku
Tööline		15%	6
Spetsialist		46%	18
Tippspetsialist		5%	2
Firma omanik		5%	2
FIE		3%	1
Üliõpilane		0%	0
Töötu		5%	2
Kodune		15%	6
Muu		5%	2
		100%	39

Lisa 9 järg 1.

6. Milline on Teie haridustase?			
Vastus		Suhe	Kokku
Põhiharidus	<div></div>	0%	0
Keskharidus	<div></div>	16%	6
Kesk-erialaharidus	<div></div>	30%	11
Kõrgharidus	<div></div>	54%	20
		100%	37

7. Milisesse kategooriasse langeb keskmine sissetulek perekonnas kuus?			
Vastus		Suhe	Kokku
alla keskmist	<div></div>	38%	14
keskmine	<div></div>	22%	8
üle keskmist	<div></div>	41%	15
		100%	37

8. Kas olete teadlik finantsettevõtete poolt pakutavatest elukindlustustoodetest?			
Vastus		Suhe	Kokku
Jah	<div></div>	62%	23
Ei	<div></div>	38%	14
		100%	37

9. Kust saite informatsiooni elukindlustuse kohta?			
Vastus		Suhe	Kokku
Oma pangast	<div></div>	41%	24
Pereliikmed, tuttavad või sõbrad soovitasid	<div></div>	12%	7
Võtsin ühendust oma kindlustusagendiga või maakleriga	<div></div>	3%	2
Reklaamist (meedia, internet)	<div></div>	28%	16
Kindlustuspakkuja jagas infot (käis töö juures, helistas)	<div></div>	3%	2
Muu infokanal	<div></div>	12%	7
		100%	58

10. Kas Te olete teadlik elukindlustustoote kaasnematest maksusoodustusest?			
Vastus		Suhe	Kokku
Jah	<div></div>	23%	8
Ei	<div></div>	77%	27
		100%	35

Lisa 9 järg 2.

11. Missugused tegurid on Teie jaoks olulised elukindlustuslepingu sõlmimiseks?			
Vastus		Suhe	Kokku
Kindlustusmaksete suurus	<div></div>	18%	19
Lepingute tingimused (lepingutasu, riskitasu, hüvitamise piirangud, kindlustushüvitise väljamaksed)	<div></div>	18%	19
Lepingute sõlmimise keskkond	<div></div>	2%	2
Pangalaenu olemasolu	<div></div>	11%	12
Eluohulik tegevusvaldkond	<div></div>	14%	15
Usaldus elukindlustusseltside vastu	<div></div>	17%	18
Stabiilne sissetulek	<div></div>	20%	21
Muu	<div></div>	0%	0
		100%	106

12. Kas Teil on elukindlustusleping sõlmitud või oli kunagi varem sõlmitud?			
Vastus		Suhe	Kokku
Elukindlustusleping on hetkel sõlmitud	<div></div>	18%	6
Elukindlustusleping oli varem sõlmitud ja on juba lõpetatud	<div></div>	9%	3
Elukindlustusleping ei olnud kunagi sõlmitud	<div></div>	73%	24
		100%	33

13. Kui elukindlustusleping on juba lõpetatud, Kas Te pikendate Lepingut?			
Jah			
Minu jaoks vajalik kindlasti			
да			
Ei			
нет			

14. Kas eelistate sõlmida elukindlustuslepingu säästmise eesmärgil või riski maandamiseks?			
Vastus		Suhe	Kokku
Säästmine	<div></div>	30%	3
Riski maandamine	<div></div>	70%	7
		100%	10

15. Kas sõlmitud lepingus on kindlustusvõtja ja kindlustatu on üks ja sama isik või teine isik on kindlustatud Teie poolt?			
Vastus		Suhe	Kokku
Kindlustusvõtja ja kindlustatu on üks ja sama isik	<div></div>	25%	2
Kindlustusvõtja ja kindlustatu on erinevad isikud	<div></div>	75%	6
		100%	8

Lisa 9 järg 3.

16. Milline elukindlustusleping on Teil sõlmitud?			
Vastus		Suhe	Kokku
Riskielukindlustus (kindlustus surmajuhtumiks)	<div></div>	42%	5
Kapitalikogumiskindlustus	<div></div>	0%	0
Lastekindlustus	<div></div>	0%	0
Pensionikindlustus	<div></div>	25%	3
Laenukindlustus	<div></div>	33%	4
		100%	12

17. Mis või kes mõjutab Teid elukindlustuslepingut sõlmima?			
Vastus		Suhe	Kokku
Pereliige, tuttav, sõber soovitas	<div></div>	0%	0
Kindlustusseltsi töötaja pakkus	<div></div>	22%	2
Avalikkuse surve (meedia, reklaam)	<div></div>	0%	0
Ise soovisin	<div></div>	33%	3
Ei oska öelda	<div></div>	11%	1
Muu	<div></div>	33%	3
		100%	9

18. Millise kindlustusfirmaga on Teil leping sõlmitud?			
Vastus		Suhe	Kokku
AS SEB Elu-ja Pensionikindlustus	<div></div>	11%	1
Swedbank Life Insuranse SE	<div></div>	33%	3
Ergo Life Insurance Eesti filiaal	<div></div>	22%	2
Mandatum Life Insurance Baltic SE	<div></div>	0%	0
Compensa Life Vienna Insurance Group SE	<div></div>	0%	0
Muu	<div></div>	33%	3
		100%	9

19. Kas Te olete rahul tingimustega, mis pakuvad Eesti kindlustusfirmad?	
Jah	
Olen rahul	
да	
x	
Ei	
нет	

20. Kui vastasite eitavalt küsimustele nr 12, siis miks Teil ei ole elukindlustuslepingut?			
Vastus		Suhe	Kokku
Elukindlustuse kõrge kuumakse	<div></div>	9%	4
Infopuudus	<div></div>	11%	5
Ajapuudus	<div></div>	0%	0
Vajaduse puudus	<div></div>	37%	17
Majanduse ebastabiilne olukord	<div></div>	24%	11
Sissetuleku suurus	<div></div>	11%	5
Muu	<div></div>	9%	4
		100%	46

Lisa 9 järg 4.

21. Juhul kui Teie praegu ei oma elukindlustust, siis kas tulevikus oleksite valmis sõlmima elukindlustuslepingut?			
Vastus		Suhe	Kokku
Jah		56%	19
Ei		44%	15
		100%	34

22. Kuidas, Teie arvates, on võimalik suurendada elukindlustuse populaarsust Eestis?	
Teha kohustuslikuks	
ei tea	
reklaam	
не знаю	
Делать условия договора более прозрачными и четкими.	
Ei tea	
Jagada rohkem infot	
Oskuslik reklaam	
reklaam	
reklaamid	
teha kohustuslikuks, rohkem reklaamima	

SUMMARY

FACTORS PROMOTING AND HINDERING THE INCREASE OF THE POPULARITY OF LIFE INSURANCE IN ESTONIA

Oksana Ivanova

The object of the Master degree graduating paper is to investigate the factors that affect the readiness of the private customers to conclude the insurance agreements in Estonia. The life insurance is very necessary and important area in human's life. The life insurance is a perfect possibility to protect a family and fellowmen in the case of the death, illness and other unpleasant situations in a daily life. Life insurance provides economical safety in two ways. First of all, it gives greater importance to human life and creates a feeling of economic protection. Moreover, life insurance creates more options for people – it means that people are free to decide when should they retire, and where should they reside and work.

In Estonia living people are not yet announced the necessity and opportunities of the life insurance. The life insurance agreement is a relatively hard good for selling by agents, and for buying. The insurance is difficult for understanding for simple customer him self. In this case the consulting with the specialist is very helpful. The definitions that are in using in life insurance, the types of life insurance possibilities, and the meaning of the life insurance in economy are described in the first chapter of the paper.

In most developed states the life insurance market share is greater than the non-life insurance market share, but in Estonia the situation is vice versa, and the life insurance share is less than one third of total insurance premium. Life insurance has two main objectives: risk management and saving (where investment belongs as well). Offering

a wide variety of insurance guarantee options and investment services, life insurance enables people to solve a lot of social and economic problems at once.

The objective of this Master's thesis is to find out the factors affecting the popularity of life insurance in Estonia. In order to achieve the objective the following research tasks were set:

1. To present the nature and the main classification of life insurance.
2. To introduce main categories of life insurance and explain about their benefits for the insured party
3. To establish life insurance development factors discussed in various consuming theories.
4. To establish life insurance development factors discussed in previous empiric studies.
5. To characterize of Estonian life insurance dynamics in Estonia concerning period 2007-2013 and clarification about it's reasons.
6. To establish the factors promoting the life insurance through regression analysis.
7. To analyse the factors affecting the life insurance options by drawing up and running a query amongst private persons.
8. To generalize of obtained analysis results and to compare with previous studies.

The thesis consists of two parts, theoretical and empirical. The author researches the life insurance opportunities by analysing the functions of life insurance, and finds out what is the risk management, saving and investment. The thesis contains some theories describing a consumer's saving behaviour and its impact on demand for life insurance. The author gives an overview of researches relating to demand for life insurance as well.

The main classes of life insurance are risk life insurance, capital insurance and child insurance, as well as pension insurance based on income tax incentives. In case of risk

life insurance the insured event is usually only death of an insured person within the validity of an insurance contract. Validity of a risk insurance contract is usually longer than a year. Necessity upon the risk life insurance may arise, for instance, in case of a recipient of bank loan. If a recipient of loan is insured, then in case of his or her death the loan shall be returned, but this obligation shall not be laid on the insured person's relatives. This insurance contract presumes no capital accumulation, i.e. when the contract is mature, it shall expire, and the policy holder shall receive no money. The specific feature of capital insurance is capital accumulation. In case of this insurance class the insured event means maturity of a contract or death of an insured person within the validity of a contract. The advantage of this option is capital accumulation and refund of accumulated money and income after the expiry of a contract. The objective of child insurance is to accumulate seed capital by his or her attainment of the age of majority. In this case a child shall be the money recipient after the expiry of an insurance contract. The objective of pension insurance based on income tax incentives is to accumulate money for the period of retirement. The Income Tax Act grants the right for a person to deduct insurance premiums paid on the basis of pension insurance contract from the tax payer's income to some extent.

According to A. H. Maslow theory the human needs are divided into following groups:

- physical needs;
- safety and protection needs;
- need to belong to a social group;
- appreciation need;
- realization need.

After the physical needs are fulfilled it is natural to wish be protected and in safe. Nobody is immortal. The desires to insure the financial back- up of own family is a major motive why people are buying the insurance certificates.

The factors promoting the life insurance were established on the basis of earlier researches. The factors that affect the desire to be insured are divided in three groups- economic factors, demographic factors and psychological aspects.

The level of economic development of a state and demand for life insurance services are in direct correlation. When the quality of life is high, people spend more money on life insurance. On the other hand, economic environment affects the need for life insurance services itself. For instance, high inflation level reduces the number of life insurance contracts to be entered into. Interest rate affects the need for life insurance in other way – it depends on whether it relates to short-term or long-term commitment. In case of a short term the need for life insurance with higher interest rates arises, but in long-term perspective the effect of interest rate on purchase of life insurance is slight. Fast development of loan market promotes the life insurance services. Huge loan commitments make people think about their future – for example, whether relatives shall be able to return the loan if a recipient of loan dies in an accident.

Economic factors influencing the popularity of life insurance:

- income,
- wealth and net worth,
- the interest rate and inflation,
- loans and other debts,
- GDP,
- structural changes.

The population of the world tends generally to decrease, birth rates are falling, and this makes people enter into pension insurance contracts. People having a higher education usually expect rapid growth of their income, and they are more aware of the need for life insurance services and its value. The main objective of the life insurance is to protect dependants from financial loss, and the more children there are in a household the bigger is demand for life insurance. Earlier researches have shown that if a head of family has a job, then family members purchase more life insurance policies. The results of researches show that the more household avoids take risks the higher motivation for life insurance it has.

Demographic factors that influence the popularity of life insurance:

- age,
- education,
- family size,

- employment,
- other demographic factors.

The psychological aspects are emotions and motivation. The knowledge of the opinions of the people around plays significant role in deciding to agree with conditions of the life insurance agreement. Desire to purchase life insurance is closely linked with an individual's features (self-esteem, religiosity, fatalism).

Psychological factors influence the popularity of life insurance:

- risk aversion,
- other psychological factors.

The second chapter is reviewing the practical using of theoretical knowledge. In the empirical part the author gives an overview of current situation in Estonian life insurance market and finds out the relationships between the macroeconomic features (GDP, average gross earnings, inflation and the volumes of life insurance gross premiums). The idea of this approach is in finding the correlation between gross premiums and Gross domestic product, gross premiums and inflation, and gross premiums and average gross wages. The general trend shows that growth of GDP and average gross earnings shall trigger the growth of life insurance premiums, and vice versa – if GDP and average gross earnings decrease, the volume of gross premiums shall decrease, too. In Estonia the inflation rate and life insurance premiums are in a negative correlation. Inflation is a hindering factor upon investing in life insurance.

There are two approaches used in the research. The first is constructing the econometric model. The depended variable is Gross premium and independed variables are average monthly gross wage, consumer price index, deposit, interest rate, and loans. The final model is surprising: the correlations between gross premiums and average monthly gross wage, consumer price index, deposit, interest rate are statistically insignificant. Thus, it can be said that the turnover of the loan is the main factor that affects the life insurance in Estonia. Secondly the survey was used to analyze the data of the practical part of work. The results of survey revealed that there was no possibility to find a dominant factor. There are many factors affecting life insurance: the human awareness

in goods, the confidence in the insurance companies. Life insurance market in Estonia depends on complex factors: awareness, trust, conditions of life insurance, income, family size, employment.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Oksana Ivanova,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose „Elukindlustuse populaarsuse suurendamist soodustavad ja takistavad tegurid Eestis“, mille juhendaja on dots. Nadezda Ivanova,

1.1 reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, 20.05.2014